

www.SuverenMan.com



СУВЕРЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК

Мир большой – не ограничивай себя.

Проникновение в сообщество.

Пособие, в котором мы раскрываем секреты как стать желанным членом самых эксклюзивных сообществ нашего мира.

Автор: Саймон Блэк
(с дополнениями Марка Свободы)

Предисловие.

Должен признаться, что все то время, что писал этот текст, я чувствовал себя не совсем в своей тарелке. Я считаю себя инвестором и предпринимателем, но уж никак не специалистом по налаживанию связей. Я провожу большинство своего времени в поисках бизнес и инвестиционных возможностей там, где я нахожусь, и трачу примерно час в день на описание всего этого.

Но поскольку у меня постоянно спрашивают, как мне удастся знакомиться с интересными и значительными людьми по всему миру, я решил потратить время на написание и этого документа.

Правильно говорят, что “Важно не то, ЧТО ты знаешь, а важно КОГО ты знаешь”.

И люди говорят это совершенно не зря. Подумайте даже о своей собственной жизни. Как вы встретили своего супруга? Каким образом вам в голову пришла удачная бизнес идея? Как Вы нашли свою работу? Удачную квартиру? Узнали о хорошем ресторане?

Скорее всего, так или иначе, многие важные события вашей жизни напрямую связаны с вашими личными знакомствами – и это прекрасно. Возможность общения с другими людьми дает нам возможность учиться чужому опыту, не совершая уже совершенных ими ошибок.

Соответственно, чем больше людей мы знаем, тем большим пулом опыта мы располагаем, и тем большим количеством возможностей мы будем подвержены. И с возрастом наш круг знакомств постоянно увеличивается, даже если он просто состоит из друзей и соседей.

Естественно, иметь много друзей и знакомых бывает весьма полезно (особенно когда они не только просят у вас деньги, или тратят ваше время). На свете существует огромное количество пособий, как расположить к себе побольше людей. Я их не буду их перечислять. Эти методы я называю традиционными способами расположения к себе людей. Применимо к бизнес-миру такие вещи обычно пишутся для менеджеров продаж, как способ заполучения большего количества клиентов.

В данном же пособии, однако, речь пойдет НЕ о традиционных методах, а о методе который я называю “проникновение в сообщество”. Без сомнения, оба способа приводят к расширению количества ваших знакомых, но в первом случае количество друзей растет постепенно, а во втором происходит настоящий квантовый скачек как в количестве, так и в качестве ваших знакомств и соответствующих возможностей.

Примером традиционного способа приобретения знакомств в моем случае могут служить мой круг общения, который остался в моем городе, где я вырос. Эти связи делают меня своего рода популярным, и желанным там гостем. Конечно-же и от таких знакомств есть своя польза, но она не идет ни в какое сравнение от того богатого опыта и впечатлений, которые я получил в результате “проникновения”.

Только лишь за последние 6 месяцев я, например, имел дело в президентом, с послом, читал лекции о предпринимательстве и рыночной экономики студентам в Восточной Европе, исполнял фигуры высшего пилотажа на реактивном самолете советского производства, был в гостях у звезды Голливуда у него дома, и совершил несколько очень прибыльных сделок “только по приглашению”.

В данный момент вы, пожалуй, думаете, “тебе легко говорить, ты – Саймон Блэк, а я торчу у себя в кубикле”. Но выбросите их из своей головы. Я твердо знаю, что совершенно каждый человек с ясной головой сможет освоить этот метод.

И задача, которую я ставлю перед собой, сочиняя данный документ – это научить вас, как стать мастером проникновений в сообщества.

Читайте внимательно, действуйте, и вполне возможно, что следующие полгода для вас будут куда интереснее и прибыльнее прошлых.

Моя собственная история.

Если честно, то я не люблю рассказывать о себе и своей жизни. Я сугубо скрытный человек (отсюда и псевдоним), но здесь позволю себе немного раскрыться.

В своё время, в не очень далёком прошлом своей биографии, в далёкой-далёкой стране мне довелось побывать инструментом войны в руках дяди Сэма. Порой мою работу можно было

охарактеризовать как интересную и захватывающую, но реальный переломный момент в моём мировоззрении произошёл во время американского вторжения в Ирак.

Вот тогда-то, осознав всё своё легкомыслие, я и понял, что надо искать иное применение в своей жизни, а не быть разменной пешкой в коррумпированной и бестолковой внешней политике моего государства. Возможно тогда меня к этому подтолкнули и две книги, которые я читал на тот момент: "Международный человек" ("The International Man") и "Кризисное инвестирование" ("Crisis Investing")

В ранние годы своей армейской службы я был довольно сообразительным парнем. Как только я получил звание, я открыл небольшой бизнес на стороне. Мои усилия несколько лет спустя принесли результаты: мой бизнес поднялся.

И вот, 5 лет назад, имея некоторые сбережения и достаточно пассивного дохода, я отправился в путешествие.

Начал я с Панамы, где встретился с несколькими успешными адвокатами, агентами по недвижимости и девелоперами. Они представили меня своим друзьям, друзьям друзей и т.д. В конечном итоге, уже через пару недель, я уже выпивал с некоторыми из богатейших людей страны.

Они ввели меня в курс дела относительно того, как и что надо делать, избавили меня от многих бюрократических волокит, и открыли для меня множество дверей, что оказалось крайне интересным и весьма прибыльным.

Эта формула, которую я освоил впервые в Панаме, со временем я применил на пяти других континентах, а также в таких кругах, которые имеют некую ауру "недоступности": политические элиты, Голливуд, крупные корпорации, модельные агентства и т.п.

Все эти разнообразные сообщества предоставили мне возможности, которые по-настоящему обогатили мою жизнь, как в личном, так и в профессиональном плане.

И действительно, когда я иногда об этом задумываюсь, то я чётко помню определенных людей, оказавших огромное влияние в моем успехе: кто-то представил меня крупному инвестору, кто-то подсказал мне идею прибыльной сделки недвижимости, кто-то помог "навести мосты" в незнакомой стране, кто-то просто пришел на помощь, когда дела шли под откос...

И даже сейчас, когда я смотрю из окна своей квартиры с видом на Пудун, деловой район Шанхая, я снова об этом думаю. Я остановился в великолепной просторной 2-комнатной квартире, прикрепленной к роскошному пятизвездочному отелю с круглосуточным сервисом и персоналом в 200 человек, готовых исполнять любой мой каприз. Жизнь удалась, не правда ли?

И сколько я плачу за все это? Да не так уж и много: на 50% меньше самой низкой онлайн цены на сайте отеля... И исключительно благодаря моим знакомствам.

Начнем с терминов.

Я всегда любил чёткую терминологию и ясное изложение мыслей. Настоящее сообщество - это не организация по типу какой-нибудь торговой палаты, а скорее независимая, неформальная группа единомышленников, объединённых взаимоуважением, доверием, а также такими ключевыми ценностями как например богатство, власть, слава, знания, азарт или даже своего рода профессиональное объединение.

Примерами таких сообществ могут быть "Рестораны Нью-Йорка", "Элита Голливуда", "Профессиональные танцоры". Каждое из этих сообществ состоит из членов. Члены могут быть физическими лицами (знаменитый шеф-повар), юридическими лицами (голливудская студия) и даже менее крупными, но более специализированными сообществами ("Танцоры танго").

В каждом из сообществ есть небольшой процент наиболее влиятельных членов – так называемые воротилы сообщества. Я называю этих могущественных членов "узлами". Вместе они образуют центр притяжения сообщества.

Рассмотрим практический пример:

Профессиональный футбол (речь идет про футбол американский!) представляет собой сообщество, объединяющее тысячи членов: игроки, команды, официальные лица, тренеры, агенты, руководители, спортивные репортёры, рекламодатели и т.п. Но среди них есть несколько высококвалифицированных влиятельных людей и организаций, являющихся центром притяжения внутри сообщества - они и есть эти самые узлы.

В примере про профессиональный футбол узлом может стать знаменитый игрок, очень успешный тренер, незаурядный владелец, вездесущий агент, чиновник НФЛ и т.п.

Ключевым узлом может также стать и организация: команда-победитель прошлогоднего чемпионата, ассоциация игроков, зал славы и т.п.

Каждый из этих узлов на голову выше остальных членов сообщества в плане власти и влияния. Они доминируют каждый в своих сферах и поддерживают тесные связи с другими узлами.

Если вы понимаете концепцию *узлов кристаллической решётки*, то обучение искусству внедрения в сообщества не составит для вас труда. Это совсем несложно. Надо просто соблюдать несколько основных принципов.

Прежде чем рассказать, как это делается, я внесу несколько разъяснений и положений:

- Это НЕ краткое руководство пользователя по интернационализации и эмиграции от Саймона Блэка. Этот документ сугубо о внедрении в сообщество.
- Все мы - взрослые люди (совершеннолетние в соответствии с законодательством), несущие полную ответственность за свои действия. Если вы относитесь к типу людей, привыкших винить во всех своих бедах мировое правительство, своего президента, чужого президента, западные страны, восточные страны, своего собственного соседа, то закрывайте этот документ сейчас же - Вы ничего не почерпнёте для себя из этой статьи.
- Вы должны быть готовы действовать. Под лежащий камень вода не течёт, и мир не окажется у ваших ног только за то, что у вас в голове сидит замечательная идея. Никто вам ничего не должен. Если вы хотите чего-то добиться, надо в первую очередь действовать, и в некоторых случаях придётся даже инвестировать в связи (да-да, в связи).
- В конечном итоге внедрение в лучшие сообщества мира принесёт вам одну вещь... БЛАГОПРИЯТНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ. А как вы ей воспользуетесь - это ваше и только ваше дело.

Многие необоснованно полагают, что для того чтобы в корне изменить жизнь, достаточно оказаться рядом с нужным человеком... как будто какой-то другой человек обладает сверхсилой, или как будто нужные связи – это панацея от череды ваших неудачных решений.

Опуститесь на землю! Если вы скачали эту статью с целью узнать, как встретить богатенького дядю, который будет оберегать вас от идиотских ошибок, то вы уже потеряли 5 минут жизни, дочитав до этого места.

1) Я ставил целью сделать эту статью короткой и практичной, дать читателю практические советы внедрения в любое сообщество без излишнего разглагольствования. Не ждите от меня Дейла Карнеги, самоусовершенствования, НЛП, гипноза, философских баек - всё будет практично и очень жизненно. Если вы хотите узнать, как и где раздобыть побольше клиентов для вашего бизнеса, купите лучше книгу "*Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей*". Если же вы хотите совершить квантовый скачок в уровне ваших знакомств, продолжайте читать.

Шаг 1: Найдите сообщество, узел и вход через открытую дверь

Не могу сказать, что я очень терпеливый человек. Я люблю достигать поставленные передо мной цели *очень* быстро, поэтому традиционные модели внедрения в сообщества не для меня. Они мне чем-то напоминают продвижение по карьерной лестнице... удерживаясь и царапаясь, шаг за шагом, очень долго.

Мне же интересно совершить качественный и количественный квантовый скачок в приобретении связей, а также получить удовольствие от полученного опыта и выгодных возможностей, возникших благодаря этим связям.

Поймите меня правильно: внедрение в сообщество требует усилий и, зачастую, денег (особенно если вы пытаетесь покорить сообщество эксклюзивное). Всё это непросто, но при этом появляются опыт и возможности, которые традиционные методы внедрения в сообщества предоставить не смогут НИКОГДА.

Завоевание доверия и пропуск в сообщество являются инвестицией. Как и в любых инвестициях, вам нужно быть благоразумным... Смелым, но благоразумным. Суть в том, что можно внедриться в любое сообщество, но для этого требуются усилия.

Поэтому очень важно – тщательно ВЫБРАТЬ себе сообщество. Под словом "тщательно" я подразумеваю, что вам надо убедиться, что сообщество разделяет ваши интересы и что вы действительно хотите проводить время с людьми из этого сообщества.

Совет: Если вы не можете определиться, какое сообщество вас интересует, начните с конкретного человека. Зачастую, проще всего определиться, какой конкретный человек вас интересует, а потом определить, к какому сообществу он принадлежит. Это сообщество и станет вашим целевым сообществом. И довольно часто заинтересовавший вас человек к тому-же еще и окажется узлом сообщества, своеобразным центром притяжения.

На этом этапе Вам необходимо задуматься, какой вклад можете внести в эту группу Вы. Что ценного можете предложить вы? В конце концов принятие вас группой определяется размером внесенного вами в неё вклада. (я вернусь к этому чуть позже; я ознакомлю вас со специальными приёмами, которые помогут вам стать весомым членом любой, даже самой эксклюзивной группы.)

В какое сообщество вы бы не пытались внедриться, скорее всего, найдётся множество других людей, желающих сделать то же самое. Люди хотят находиться в среде других успешных людей с такими же интересами. Контакты на высоком уровне традиционно принято всё время поддерживать: звонки вежливости, электронные письма, фан-клубы и т.п. Это обычные приёмы, которые редко дают результаты.

Если вы хотите проникнуть вовнутрь, то первым делом надо исследовать сообщество на наличие *узла* с открытой дверью... затем сделать всё возможное, чтобы пройти через неё. И как правило, на этом этапе от вас потребуются определённые инвестиции.

Давайте вернёмся к примеру с футболом, для того, чтобы получить представление о том, о чем идет речь.

В первую очередь надо найти важные “узлы” и выяснить, какие из них имеют двери во внешний мир. Опять-таки, узел в данном случае - это команда, несколько отдельных игроков, владелец и т.п.

Какие из этих узлов открыты во внешний мир? Как правило, и команды, и игроки имеют открытые двери: им нужны спонсоры и реклама, поэтому они обычно сотрудничают с соответствующими организациями.

Совет: Открытые двери - это способы при помощи которых “узлы” взаимодействуют с внешним миром. Чаще всего это происходит в процессе повседневной деятельности. Открытая дверь, как правило, - единственный надёжный способ войти в сообщество и зачастую подразумевает платный вход. Очень важно понять, что плата за вход - это инвестиция. В моём случае лучшими инвестициями моей жизни были те, которые открывали мне такие двери.

Открытая дверь в НФЛ конечно же требует серьезных инвестиций. Сумма варьируется от 25 тыс. долларов в качестве оплаты за выступление и до 10 млн. долларов за право наименования стадиона. (Прим. Марка – в городе, где я когда-то в штатах жил, стадион носил название Mercedes Benz)

В идеале, подобная инвестиция даёт множество возможностей для взаимодействия с узлом, увеличивая шансы установления связей. Давайте рассмотрим ещё несколько примеров:

Многие преклоняются перед легендарным инвестором и писателем Дагом Кейси. Даг является создателем Casey Research, одной из лучших компаний в области финансовых исследований и издательского бизнеса. Их публикации имеют много преданных поклонников. У самого Дага огромное количество поклонников и многие хотели бы засветиться в его поле зрения.

Около двух лет назад его компания предложила подписчикам эксклюзивный продукт: инвестиционный клуб для своих "Casey-50", предлагающий невероятные инвестиционные возможности. Стоимость входа была совсем недешевой. Входной билет стоил около 30 тыс. долларов. На тот момент это был самый дорогой продукт финансового издательского мира. Он был не только дорогим, он был эксклюзивным: в него были допущены только 50 членов.

Естественно, для тех, кто хотел засветиться в поле зрения Дага, плата за вступление в этот клуб стала отличным способом реализовать это желанное. В данном случае Casey Research выступил в роли узла в маленьком сообществе успешных инвесторов и финансовых писателей, а в роли открытой двери выступило платное членство в "Casey-50".

Конечно же, вход через открытую дверь посредством "Casey-50" не являлся абсолютной гарантией доступа к сообществу, но давал реальную возможность. Как каждый из 50-ти человек воспользовались этой возможностью - это их личное дело. Если бы они были вооружены приёмами, описанными в данной статье, то добились бы конечно намного большего.

(Прим Марка. Я кажется, догадываюсь, как этой возможностью воспользовался Саймон – он, вспоминается мне, в свое время был главным редактором одной из публикаций под крылом Casey Research - "Without Borders")

Совет: Абсолютно обязательно физическое присутствие. Нельзя произвести впечатление или продемонстрировать свою серьёзность, просто выслав открытку или отправив электронное письмо. Ходите туда, куда ходит ваше сообщество, будь то частный клуб, конференция, церемония награждения и т.п.

Адвокаты, эти невыносимые сутяжники, коррумпированные, нечистоплотные неандертальцы, порой тоже могут быть полезны. Они специализируются в области знакомства с людьми (чтобы позже их засудить).

Особо влиятельные адвокаты зачастую являются узлами сообществ, будь то какой-либо конкретный сегмент (Уолл-Стрит, Голливуд...) или другая страна (Никарагуа, Сингапура...).

Если я впервые посещаю какую-нибудь маленькую страну, в которой я никого не знаю, то моя первая цель – это внедриться в сообщество. Для этого я нахожу узел с открытой дверью. Иногда может оказаться полезным какой-нибудь агент по элитной недвижимости, но чаще всего я нахожу адвоката с самыми широкими связями.

Поскольку в этом направлении не существует справочной службы, приходится решать этот вопрос самостоятельно. Я поступаю следующим образом:

Я всегда заказываю номер в лучшем отеле города. Это, как минимум, означает, что у меня есть деньги и меня следует воспринимать всерьёз. Потом я раздобываю справочник наподобие жёлтых страниц и начинаю обзванивать все юридические фирмы города.

Я объясняю секретарю, что я иностранный инвестор и хотел бы найти в этой стране партнёров и единомышленников по инвестициям.

Это первое собеседование. Если секретарь - идиот, я кладу трубку и продолжаю обзвон. Плохой секретарь - показатель того, что фирме наплевать на первое впечатление о себе, и, скорее всего, они слабо внедрены в сообщество. Если секретарь понятлив, то меня переключат на одного из юристов фирмы. Это их второе собеседование.

Если знание английского у юриста ниже отличного, то я тут-же отказываюсь от сотрудничества. На первый взгляд может показаться, что я веду себя как высокомерный американец, но в наше время знание английского человеком – это прямой показатель его международного опыта. Английский - это язык международного общения в бизнесе.

Далее я задаю несколько базовых вопросов об их опыте в инвестиционных сделках. Если он начинает мямлить, я отказываюсь от сотрудничества.

И самое главное... я говорю что-то вроде: "Хорошо, давайте встретимся в вашем офисе в четверг в 3 часа дня. Я остановился в (вставить воображаемый отель). Пришлите, пожалуйста, машину ровно на 2:30." Если он начинает рассказывать, как к ним доехать, или предлагает заказать такси, я отказываюсь от сотрудничества. Опять-таки, это не из области высокомерия. VIP-обслуживание - это убедительный показатель наличия у фирмы широких связей и опыта. Если у них нет собственного автопарка, то это фирма невысокого уровня.

Обычно я встречаюсь минимум с тремя юридическими фирмами. Эта встреча - их третье собеседование. В маленьких странах на первую встречу с клиентом приходят, как правило, два юриста, один из которых - партнёр. Если фирма присылает ко мне сотрудника низкого ранга, то это показатель того, что у них нет опыта сотрудничества с иностранцами, и я быстро заканчиваю встречу.

Убедившись, что я вышел на правильных людей, я начинаю клонить беседу к теме об их собственном опыте и к получению инсайдерской информации: что они думают о рынке недвижимости, о фондовом рынке, о местной политике и т.п. Кого они знают в правительстве? Какие отношения у них с юридическими фирмами в других странах?

Если я понимаю, что в интеллектуальном и философском плане они со мной на одной волне, на меня это производит впечатление.

Потом я рассказываю немного о себе: о том, что я международный инвестор и предприниматель, в поисках возможностей в этой стране. Я делаю рассказываю о своих значительных жизненных достижениях, но не вдаюсь в подробности, чтобы сохранить интригу. Говорю исключительно правду, но, памятуя прошлый опыт, действую по принципу "лучше меньше да лучше". Весь этот процесс предназначен для того, чтобы выделить меня из толпы. Он жизненно важен для внедрения в сообщество. Поговорим об этом попозже более подробно.

И самое главное... После всего этого я заявляю о том, что вношу номинальный гонорар в качестве первоначального взноса за будущие услуги. Обычно эта сумма колеблется от 1 тыс.

(Никарагуа, Египет) до 5 тыс. (Украина, Каймановы острова) долларов и является не более чем символическим подтверждением того, что я настроен очень серьёзно.

Вы будете удивлены, узнав, насколько эффективны бывают несколько тысяч долларов в сочетании с надлежащей проработкой, описанной выше. Как правило, в течение нескольких дней, мой новый знакомый приглашает меня к себе домой на ужин, где представит меня всем своим остальным друзьям: президенту банка, депутату местного законодательного органа и пр., каждый из которых - ещё один узел сообщества.

Для меня стоимость контактов и стоимостью юридических услуг – две совершенно разные вещи. Среди адвокатов встречаются откровенные мошенники, и просто люди некомпетентные. Наличие связей и власти ещё не означает, что его юридические консультации имеют ценность. Но в этом случае я знаю, за что плачу: за пропуск в сообщество.

Но предположим, что вы не собираетесь заводить связи где-то в маленькой стране. Вместо этого вы хотите пробиться в тот или иной сегмент. Возьмём, к примеру, музыку в стиле кантри. Каждый год толпы людей пробуют себя на сцене, надеясь, что сбудется их мечта: стать певцом или композитором.

Они все применяют одну и ту же тактику: участвуют во всех подряд концертах, иногда преследуют влиятельных людей этой индустрии и околачиваются возле Старбакса, чтобы их заметили. Что бы предложил им я? Договориться о встрече с самым влиятельным юристом из тех, кого вы смогли найти в Нэшвилле (прим. Марка – столица музыки Кантри), оставить ему определённую сумму денег, выделиться, и ждать, когда деньги начнут работать на вас.

Шаг 2: Выделиться

После того, как вы войдёте в открытую дверь, установив контакт с важным узлом сообщества, ваши шансы быть замеченным резко повышаются, но они еще гарантированы.

Успешные мужчины и женщины знакомятся с новыми людьми каждый день. Что отличает вас от всех остальных?

Самое главное для того, чтобы вас заметили, - это выделиться. Необходимо найти несколько способов, чтобы выделить себя из общей массы. Лично я считаю, что этот принцип применим и к другим аспектам жизни: бизнесу, уходу за представителями противоположного пола, построению инвестиционного портфеля и т.д.

Если вы делаете тоже самое, что и все остальные, то вы примерно также и ценны, как и все остальные. И относиться к вам будут так же, как и ко всем остальным. А наша цель - проникнуть вовнутрь. Поэтому, общаясь с узлом, необходимо выделиться из общей массы.

Что делает одного человека отличным от других? В конце концов все мы чихаем и кашляем. Ни один из нас не обладает уникальностью и красотой снежинки, но мы накапливаем навыки, мировоззрение и опыт. И мы накапливаем его по-разному. Ниже я приведу пару безошибочных способов выделиться из толпы и обратить на себя внимание целевого сообщества.

Совет: Совсем необязательно демонстрировать своё отличие от других членов группы. Желательно показать своё отличие от широкой общественности. Иногда выделиться - это как раз показать, что вы похожи на членов данного сообщества.

1) Уверенность

У вас могло сложиться мнение, что для того чтобы стать успешным членом сообщества, надо быть чрезвычайно компанейским, сногшибательным человеком или обладать типажом альфа-самца.

Это полная ерунда.

Мне известны успешные члены сообществ, являющиеся довольно невзрачными личностями. Некоторые из них - отъявленные тихони.

Самое важное при внедрении в эксклюзивное сообщество - это быть самим собой. Если вы начнёте примерять чужие маски, то вас очень быстро раскусят.

Уверенность - ваш друг. Люди верят в тех, кто верит в себя. Вряд ли кому-то понравится находиться в одном помещении с людьми, которые считают, что находятся там незаслуженно. Хватит тушеваться, если вы конечно считаете себя нормальным человеком. *Знайте, кто вы есть и отталкивайтесь от этого.*

Не извиняйтесь за то, что у вас не очень яркие показатели успеха и славы. Все мы находимся на Земле определённый промежуток времени и приобрели определённые навыки и опыт. Ваш опыт совсем не обязан совпадать с опытом других членов группы, но тем не менее он так же ценен.

Не надо проявлять высокомерие, но и заискивать тоже не надо. Надо вести себя на равных. Это не вопрос успеха или опыта, это вопрос мировоззрения. Если вести себя так, как я рекомендую, то узлы сообщества будут воспринимать вас как равного.

Время от времени я вспоминаю историю Сен-но Рикю, японского мастера чайной церемонии 16-го века. Рикю родился в семье, относящейся к низшему классу общества, в то время, когда кастовость играла очень важную роль.

В то время представители низших классов феодальной Японии, крестьяне и купцы, должны были кланяться проходящему мимо самураю, представителю правящего класса. Любой дерзкий крестьянин, который отказывался кланяться, очень быстро лишался своей головы посредством острого лезвия самурайского меча вакидзаси.

Несмотря на своё положение чужака, едва знающего, как держать меч, Рикю был принят и уважаем кастой воинов, благодаря своему незаурядному мастерству японской чайной церемонии. Он обрёл известность и в конечном итоге стал близким советником Тоётоми Хидэёси, одного из самых могущественных и уважаемых военных и политических деятелей в японской истории.

Мне нравится история Рикю, поскольку она подтверждает тот важный факт, что будучи подлинным и уверенным в себе мастером своего дела, не важно насколько обыденно оно выглядит, ты заслуживаешь уважения других.

А вот отсутствие уверенности в себе, подлизывание, игра в чужую роль, могут привести вас к отсечению головы.

2) Экзотические титулы

Титулы имеют большое значение для того, чтобы выделиться из общей массы: доктор медицины, доктор права, ученая степень – это все хорошие примеры (при условии, что вы не находитесь в одном помещении, забитом докторами, юристами и учеными). Экзотические титулы - ещё лучше. Почётный консул, барон, глава и "его превосходительство" откроют многие двери. Можете мне верить, можете нет, но титулы тоже, как правило продаются.

3) Интересные случаи

Наличие в багаже интересных историй может сыграть положительную роль в выделении вас из общей массы. Интересные люди сами любят таких же интересных людей, так что будьте готовы с уверенностью и энтузиазмом рассказать свою историю. Помните, что интересные истории должны быть оригинальными, поэтому не несите скучную чушь о том, что все и так слышали или знают. Расскажите о том, о чём действительно никто не знает, или о том, о чём многие только мечтают.

Что делать, если у вас за плечами нет ничего интересного? Или если последнее, что вы можете вспомнить, это история ещё с “брежневских времён”? Садитесь на самолёт и отправляйтесь навстречу приключениям! Путешествия в экзотические места всегда порождают интересные истории. Отправляйтесь в Бирму, на Кубу, в Иран, в Монголию, на остров Яп, в республику Тонга, в Антарктику и т.п. А вот в Турцию лететь не надо.

4) Успех

Во многих сообществах принято быть успешным. Успех выделяет члена такого сообщества из общей массы. Если вы хотите пробиться в сообщество успешных людей, то было бы неплохо (а иногда и жизненно необходимо) иметь за своими плечами какие-либо успехи.

Ваши успехи, как и в примере мастера чайной церемонии и самурая, могут быть достигнуты в абсолютно иной плоскости, чем у других членов сообщества. На самом деле мой опыт подсказывает мне, что в ваших интересах быть столь же успешным, но в исключительно иной плоскости чем остальные члены сообщества. Таким образом вы демонстрируете, что вы достаточно похожи на них, чтобы быть принятым, но и достаточно отличаетесь от них, чтобы быть интересным.

Совет (с предупреждением): Отличный способ выделиться - это создать вокруг себя ауру таинственности. Честно говоря, это опасно даже пробовать, так как есть риск не осилить. И тогда вы будете выглядеть не обаятельным, а неестественным или высокомерным. Но, ЕСЛИ у вас это получается, то к вам потянутся люди.

5) Уникальный, полезный набор навыков

Наличие уникальных навыков - это тот фундамент, который выделяет вас из общей массы, в силу множества причин. Во-первых, это выгодно отличает вас от других. Во-вторых, ваши навыки могут оказаться весьма полезными для остальных членов сообщества, что не только привлечёт к вам внимание, но и сделает вас очень востребованным.

Вообще, моя твердая убежденность – нужно развиваться на протяжении всей жизни: учить языки, повышать финансовую грамотность, научиться самому менять масло в машине, освоить основные принципы ведения сельского хозяйства и т.п. Но не поленитесь потратить немного времени на разведку обстановки. Каковы насущные потребности вашего сообщества? После этого можно приступать к овладению навыками, удовлетворяющим эти потребности.

Это не только полезно, но и интересно. Например, один мой друг – замечательный танцор сальсы. Если вы когда-то пробовали танцевать сальсу, то согласитесь, что это бесспорно

искусство. Как по мне, то этот навык делает его более интересной личностью. Так же еще в добавок получилось, что этот парень на протяжении многих лет изучал *ниндзюцу*. Ниндзя, танцующий сальсу? Вот это уже круто!

Шаг 3: Будьте полезным

Для многих членов сообщества основная цель поиска новых связей - это исключительно возможность что-то поиметь с человека без намерения что-либо дать взамен. Таких людей я называю "страховыми агентами". Они одевают хорошую маску, но в конечном итоге их цель - приобретение клиентов для своего бизнеса; продать что-нибудь сообществу и идти дальше.

Такой подход не работает в долгой перспективе. Важные узлы, в которые вы инвестировали, разбегутся от вас как ошпаренные собаки, если поймут, что вы просто хотите им что-то впарить.

Независимо от того, насколько успешен и силен узел, с которым вы сотрудничаете, он сам не застрахован от проблем. Скорее всего их у него много. Чем больше его проблем вы сможете решить, тем больше вероятность того, что вы станете полезным.

Я рассматриваю полезность как валюту, в которой измеряется карма. Если вы сами приносите пользу, то и на вас обратят внимание те, кто может быть полезен вам. Если же вы привыкли только брать её, то люди, которые могли бы быть вам полезны, будут избегать вас.

Довольно трудно стало находить людей, готовых оказывать реальную и искреннюю помощь, будь то в форме элементарного труда для производства товаров или в виде идей для повышения эффективности.

Я хорошо помню, как в один прекрасный день, я прочитал статью в "*Business week*" или каком-то похожем журнале конца 90-х. В то время NASDAQ распухал от необоснованного невиданного роста котировок, взлетающих день ото дня.

Статья представляла собой несколько интервью с "ярчайшими молодыми дарованиями Америки". У них у всех было общее видение: поехать в Стэнфорд, бросить его через два года, открыть свою интернет-компанию и через пару лет совершить IPO (прим. Марка – вывести ее на фондовый рынок).

Я ещё тогда подумал про себя, что рынок однозначно находится в состоянии пузыря, готового лопнуть, потому что управленцы (и будущие управленцы) не имеют ни малейшего желания быть

полезными другим предпринимателям и потребителями. Вместо этого они стремятся вложить минимальную сумму и труд, чтобы заработать себе несколько миллионов долларов.

Такая модель делала многих людей очень, очень богатыми... пока в один прекрасный момент работать не перестала.

В конце концов люди и организации, не оказывающие пользу, либо оказались на обочине, либо обанкротились. Мне кажется, этот пример также справедлив и для внедрения в сообщество. Если вы ищите связи только для того, чтобы получать выгоду от людей, которые с вашей точки зрения могут вам что-то дать, то скорее всего они просто не пустят вас в свой круг.

Свою полезность можно проявлять по-разному. В первую очередь любое взаимодействие внутри сообщества должно демонстрировать, что: а) вы уважаете сообщество и его членов; б) вы уважаете себя; в) вам можно доверять. Один из лучших способов достичь этого - стать человеком, помогающим разрешать проблемы.

В ходе обычной беседы с узлом, можно выяснить, какие у него есть проблемы. Это может помочь вам проявить свои сильные стороны. Затем можете очень ненавязчиво предложить запросто решить проблему.

Полезность в решении проблемы может принимать любую форму. Можно представить человека своему другу, можно спланировать групповую поездку, можно ознакомиться с портфелем ценных бумаг, можно принять участие в благотворительной акции, можно помочь сбросить вес, можно помочь обойти бюрократические препоны и т.п. Предлагайте помощь там, где у вас есть опыт, а у узла есть необходимость.

Например, я бы клонил беседу в сторону политики и экономики, рассуждал бы о том, как повышение налогов и валютное регулирование отразится на Соединённых Штатах. Узел скорее всего ответит как-нибудь типа: "Да. Я давно об этом думаю. Надо бы часть моих средств разместить в каком-нибудь иностранном банке."

На что я бы вскользь ответил: "Замечательная идея! *(пожимаю плечами)* Ну если вам интересно, то я могу связаться с несколькими друзьями-банкирами в Гонконге, которые возможно смогут помочь вам."

Этот обмен репликами демонстрирует исключительную полезность с моей стороны, а также подчёркивает для сообщества мои сильные стороны. Тут главное - не быть слишком назойливым и усердным. Если слишком рьяно предлагать помощь, то вас будут воспринимать, как

очередного исполнителя услуг, мальчика на побегушках. Слишком усердные помощники - это как заискивающие поклонники. Таким образом не построить плодотворных отношений с узлом.

Предлагать помощь надо так, как будто предлагаешь её соседу, как бы с позиции силы, на равных. А если всё будет выглядеть так, что вы намеренно пытаетесь втереться в доверие, то этот подход не сработает.

Следите за собой: предоставляйте помощь небрежно, особенно в первый раз. Протягивать руку помощи надо непринуждённо, как будто вы предлагаете чашку кофе... Одну ложку сахара или две? Хотите, чтобы я познакомил вас со своими друзьями из Гонконга? Это для вас одно и то же. У них должно сложиться впечатление, что вы помогаете им абсолютно без напруга.

Узел может либо принять, либо не принять вашу помощь. Если вашу помощь не приняли, не продавливайте ситуацию - у вас ещё найдётся возможность. Если приняли, то тогда не подведите. Вот ещё один ключевой момент оказания пользы: надёжность.

Проще говоря, всегда выполняйте то, что обещали. Не обещайте того, чего не можете выполнить. Возможно, что именно этого принципа будет тяжелее всего придерживаться, особенно если вы мотивированный, склонный к риску предприниматель. Но если вы рассчитываете произвести на кого-то впечатление своей способностью приносить пользу, то все должны быть полностью уверены, что вы умеете доводить дело до конца.

Очень важным атрибутом, имеющим большое значение для демонстрации своей полезности, является гибкость. Под гибкостью я подразумеваю способность работать, не рассчитывая на отдачу. Это отличительный признак рискованного предпринимателя, говорящий узлам сообщества о том, что вы: а) умеете добиваться цели и б) абсолютно самодостаточны. Никому не нужна головная боль из-за того, что они связались с вами. Это особенно важно на этапе построения отношений.

Совет: Одно из самых больших различий между теми, кто живёт полноценной жизнью, и остальной частью населения часто сводится к одной простой вещи: те, кто живёт полноценной жизнью, готовы действовать, не рассчитывая на гарантированную отдачу. Если вы готовы предпринимать действия, не имея стопроцентной гарантии, что наступит желаемый результат, то это говорит о том, что вы и гибкий, и склонный к риску человек.

Ну и *никогда* не просите ничего взамен. Сосредотачивайтесь на оказании помощи. Не рассеивайтесь. Скромно отмахивайтесь от благодарности. Помните, что помощь - не такое уж и большое дело, вам это было нетрудно.

Если правильно применять эти два принципа - "выделяться" и "быть полезным", то узел будет считать вас очень интересным и полезным человеком одного с собой ранга. Вполне вероятно, что вы очень скоро услышите волшебные слова:

"У меня есть один друг, с которым вам надо познакомиться."

Шаг 4: Ищите новые узлы в сообществе

Итак, через открытую дверь вы установили начальный контакт с важным узлом, выделили себя из остальной массы людей, борющихся за внимание, продемонстрировали своё равенство и принесли пользу. Узел, оценив степень доверия и уважения к вам, решил представить вас другим узлам сообщества.

Теперь всё начинается сначала, за исключением того, что новую дверь открыл перед вами первый узел. Надо снова выделить себя и стать полезным для нового узла, также как и в первом случае. На этот раз это будет легче, так как, познакомив вас, первый узел таким образом за вас поручился.

За относительно короткий промежуток времени, вы сможете познакомиться с несколькими новыми узлами сообщества. С каждым новым знакомством будет все легче и легче выделять себя и повышать свою полезность хотя бы потому, что вас уже знает так много людей из сообщества. Вот вы и стали известной личностью и добросовестным членом сообщества.

Шаг 5: Правильно используйте свою единственную пулю

Поскольку вы, в конце концов, стали членом и общаетесь с несколькими узлами, то вы уже заработали существенный авторитет в сообществе. Вас считают интересным, полезным и даже влиятельным внутри сообщества, благодаря тесным связям с другими узлами.

Эти связи являются инвестициями и требуют поддержки. Оказавшись внутри, вы уже не можете необоснованно исчезнуть. Надо демонстрировать дальнейшее присутствие и поддерживать уже заработанные связи.

Поддержание позиции требует соблюдение принципов кармы. Творите добро – и к вам потянутся люди. Как только вы начнёте что-то просить у сообщества, вы начнёте утрачивать свою позицию и статус.

Так что? Мне нельзя ничего просить у этих весьма полезных сообществ?

Хорошо, можно! Но надо понимать, что когда вы о чём-то просите, вы немного опускаетесь в глазах других. То, что вы не просите одолжений, вовсе не означает, что вхождение в сообщество не принесло вам выгоду.

По себе знаю, что когда вы в сообществе, то возможности зашкаливают. Они приходят сами собой и в разных формах: социальные возможности, эмпирические возможности и возможности получения финансовой прибыли. Вам даже их и выпрашивать не придется, потому что они всегда будут у вас под ногами, при условии, что всё остальное вы тоже сделаете правильно. Единственная реальная проблема, которая у вас возникнет, - это проблема выбора, когда и как использовать свою единственную пулю.

Помню, как я в первый раз проложил себе путь в очень эксклюзивное сообщество. Я сделал всё правильно и принёс много пользы нескольким узлам сообщества. Возможности сыпались на меня со всех сторон. Кто-то хотел нанять меня, кто-то хотел сотрудничать со мной, нашёлся даже один человек, который хотел инвестировать в меня.

К счастью, в то время я правильно понял, что мой следующий шаг будет для меня критическим. Мне льстило конечно, что так много уважаемых мною людей приходили ко мне, предлагая различные возможности. Но у меня было чувство, как будто у меня есть всего одна пуля, и если я её и выпущу, то просто обязан буду попасть в цель, иначе вся проделанная до этого момента работа пойдёт насмарку.

Выбирая какую-либо из предоставленных возможностей, вы должны понимать, что связываете себя с сообществом определённой ролью. Например, если бы я воспользовался очень прибыльной и интересной возможностью предложенного мне трудоустройства, я бы чётко поставил себя в подчинённое положение по отношению к конкретному члену сообщества. Другие члены, увидев меня на работе у этого узла, тоже запомнили бы меня в первую очередь как его подчинённого.

Возможно это звучит глупо, но я могу вас заверить, что после внедрения в сообщество, в вашем воображаемом пистолете есть всего одна пуля. Для позиционирования себя в сообществе у вас есть всего один выстрел. Как только вы нажмёте на спусковой крючок и приведёте в действие свою возможность, ваше место будет установлено.

Кроме того, надо быть очень осторожным, приводя в действие возможность, которая по вашему убеждению должна привести вас к ошеломительному успеху. Если вы решили сотрудничать с

одним из узлов сообщества и при этом ни для одной из сторон это не будет полной победой, то ваш статус резко понизится и потенциальных возможностей поубавится.

Совет: Как только на вашем пути появятся возможности, не кидайтесь на первое же предложение, которое покажется вам интересным и выгодным. Научитесь мыслить масштабно. Вместо того, чтобы быть высокооплачиваемым наёмным работником или исполнителем услуг ключевого узла сообщества, лучше стать его деловым партнёром и доверенным лицом. Разница зависит лишь от того, насколько правильно вы используете вашу единственную пулю. Не тратьте её впустую!

Вернёмся к началу

Надеюсь, что, дочитав до этой точки, вы уяснили три важнейших концепции внедрения в сообщество:

- 1) находить узлы с открытыми дверями,
- 2) выделять себя из общей массы и
- 3) обязательно быть полезным.

Эти шаги можно применять практически к любой ситуации. Я абсолютно уверен, что если, поднимаясь по карьерной лестнице, вы выделяете себя из общей массы работников и постоянно поднимаете свой уровень полезности, то вас заметят - и продвигаться вы будете быстрее чем остальные. Если вы ухаживаете за представителем противоположного пола, то опять-таки, выделяясь и становясь полезным, вы значительно увеличите свои шансы на успех.

Эти шаги требуют практики, но освоить и применить их сможет каждый. Все начинается с выбора правильного сообщества. На первом этапе, если у вас нет особо ни времени, ни денег, начните с малого. Не гоняйтесь сразу за миллиардерами с Уолл-стрит. Наверняка найдётся местное сообщество бизнес-ангелов и предпринимателей, в которое будет гораздо проще внедриться.

Определите, какому сообществу на начальном этапе вы сможете принести больше всего пользы и какое сообщество в перспективе сможет принести больше всего пользы вам. В конце концов мы стремимся в сообщества, чтобы в перспективе получить выгоду, поэтому внедрение я рассматриваю как инвестицию, оплату за вход через открытую дверь.

Например, в столице Никарагуа за вход через открытую дверь я заплатил аванс в размере 1000 долларов. Этот аванс дал мне возможность выделиться и стать полезным для ключевых узлов элиты Манагуа. Они посвятили меня в свои сделки и избавили меня от бюрократии, дав возможность в конечном итоге заработать *более* 50 тыс. долларов. Неплохая отдача!

Чем эксклюзивнее сообщество, тем больше времени и денег вам придётся инвестировать за вход в открытые двери. Если ваш ресурс ограничен, начните с малого. Это даст вам возможность испробовать вышеописанные шаги. Если же вы достаточно состоятельны и готовы к резким переменам, можете подыскивать доступные вам двери прямо сейчас.

Что можно сделать прямо сейчас

Действие – вот, что способно изменить вашу жизнь. Запомните это. Если вы готовы сделать большой шаг вперед, ищите открытую дверь так, будто от этого зависит вся ваша жизнь. А как найдёте – смело входите и прилагайте дальнейшие усилия.

В процессе поиска открытой двери, не забывайте о том, что нужно делать прямо сейчас, чтобы быть наготове, когда придёт ваше время. Успешное проникновение в сообщество требует хорошей подготовки.

Ответьте для начала на эти вопросы, а ответив на них, я уверен вы поймете, как вам нужно действовать дальше.

- Что именно в вашем опыте или квалификации делает вас интересным?
- Сейчас и в ближайшем будущем что вы сможете сделать, чтобы стать более интересным?
- Какими навыками вы обладаете, чтобы быть полезным другим членам сообществ, в которые можно внедриться?
- Какие навыки пора начинать приобретать, чтобы стать интересным и полезным для членов соответствующих сообществ?

Прим. Марка Свободы.

Интересно, не правда ли?

Помнится, несколько лет назад я задумался о том, что может сделать такого интересного, чтобы выделиться. И на самом деле, ответов тут огромное количество. Вот, например:

- Пробежать полный марафон
- Изучать языки
- Взобраться на самую высокую вершину каждого континента Килиманджаро (совсем не сложно в случае с Килиманджаро)
- Побывать в каждой стране африканского континента
- Побывать на всех континентах
- Научиться летать на парашюте

- Иметь черный пояс по карате (дзюдо, крав-мага, джиу-джитсу...)
- Изучать ораторское искусство
- Ходить на руках
- Да что угодно другое

В общем, вариантов миллион, и многие из них совсем не сложные. Многие из них я воплотил в жизнь, осталось совсем чуть-чуть – например научиться ходить на руках)))

Так что дерзайте.

И помните, документ совершенно freeshare и создавался и переводился с единственной целью – поделиться опытом и помочь людям. Так что не стесняйтесь отправить его тому, кому он может в жизни пригодиться. Возможно вы измените его жизнь к лучшему.

И оставайтесь с нами,
Проект Суверенный Человек.