

ШЕСТЬ РУКОПОЖАТИЙ — И ВСЕ БЕЗ ТОЛКУ

50

В 1999 году журналисты газеты Die Zeit решили провести эксперимент и проверить, насколько в действительности тесен наш мир.

Для этого они задумали узнать, сколько «рукопожатий» разделяют двух произвольно выбранных людей, живущих в разных странах, имеющих разный достаток и воспитанных в совершенно разной культуре.

Чтобы сделать эксперимент более эффективным, в качестве точки А они выбрали владельца простой закусочной, продающей кебабы во Франкфурте, а в качестве точки Б — его любимого актера Марлона Брандо.

На поиски ушло несколько месяцев. Но в итоге цепочка знакомств оказалась поразительно короткой.

Владелец закусочной — его друг, уехавший в Калифорнию, — коллега друга на работе — его подруга — ее знакомая по колледжу — и ее отец, продюсер фильма Don Juan DeMarco, в котором и снимался Брандо.

Хозяина небольшой забегаловки с кебабами, который эмигрировал в Европу из Ирака, отделяло всего шесть «рукопожатий» от одного из величайших актеров в истории мирового кинематографа.

51

Магическую цифру шесть одним из первых вывел американский психолог Стэнли Милгрэм, который проводил свои опыты еще в конце шестидесятых.

Он отобрал почти три сотни добровольцев, каждый из которых получил одно и то же задание: отправить письмо биржевому маклеру, живущему в пригороде Бостона.

Сложность заключалась в том, что участники эксперимента могли отправить письмо адресату напрямую только в том случае, если знали его лично. В противном случае они должны были отослать корреспонденцию кому-то из людей своего круга, кто, с их точки зрения, мог бы переправить письмо куда надо.

Большая часть писем дошла до маклера в пять или шесть приемов.

52

Сегодня «теория шести рукопожатий» знакома каждому, кто не пребывал в коме последнее десятилетие. По мере того как глобализация набирала силу, а интернет опутывал человечество, интерес к подобным исследованиям возрастал.

В 2011 году Facebook и Миланский государственный университет изучили связи пользователей социальной сети и установили, что 92% людей связаны через пять рукопожатий.

Причем по мере роста сети цифра снижается — если в 2008 году одного пользователя Facebook от другого отделяло в среднем 5,28 рукопожатия, то спустя три года эта цифра снизилась до 4,74.

С КАКИМ ИЗВЕСТНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВСТРЕТИТЬСЯ?

53

Отбросим уже ушедших, а также звезд Голливуда и тем более воображаемых героев.

Леонардо да Винчи, Том Круз и Шерлок Холмс отпадают. Однако выбор по-прежнему крайне велик.

Кого вы выберете? Героя списка Forbes? Лауреата Нобелевской премии? Любимого музыканта?

А теперь поставьте себе цель — встретиться с этим человеком. Вас отделяют от него всего шесть рукопожатий. Дерзайте!

Именно такое факультативное задание получают студенты некоторых бизнес-школ: они должны выбрать одну знаменитость и встретиться с ней до конца курса.

Преподаватели используют подобные упражнения, чтобы показать: нет ничего невозможного, в современном мире при наличии желания можно познакомиться с кем угодно.

Большинство тех, кто не справляется с задачей, просто не пытались.

54

Все это, конечно, крайне занимательно. Но эти исследования и эксперименты только сбивают народ с толку.

Да, благодаря глобализации, оптоволокну и запасам керосина в баках трансатлантических лайнеров все люди сегодня тесно связаны со всеми — еще намного сильнее, чем во времена Милгрэма.

Но только вот что с того?

Главный постулат американских экспертов по нетворкингу, сформулированный еще десяток, а то и два десятка лет назад, звучит так: не важно, кого ты знаешь, важно, кто знает тебя.

Но за последнее время интернет довольно круто изменил то, как люди взаимодействуют.

Сегодня в социальных сетях можно найти любого, кто тебе нужен, и довольно быстро получить о нем много полезной информации.

Допустим, перед вами стоит задача выйти на какую-то известную компанию, чтобы наладить с ней сотрудничество.

Раньше знакомство с человеком, который вхож в эту компанию, было активом. Сегодня в три клика в LinkedIn вы, скорее всего, найдете несколько таких людей, причем половину из них в первом своем круге, а другую — во втором и третьем.

Если человека нет в LinkedIn, то он есть в фейсбуке. Если нет в фейсбуке, то он в «Одноклассниках». Несколько социальных сетей покрывают практически все экономически активное население планеты.

Сегодня так или иначе все со всеми связаны. Связи установить столь просто, что это больше не ключевой фактор нетворкинга.

Сегодня не важно, кто кого знает. Важно только то, в каких вы отношениях. Потому что люди, как и в первобытные времена, делят всех на своих и чужих.

Своим содействуют, чужих используют.

То есть не важно, сколько людей вы знаете.

Не важно, сколько рукопожатий отделяют вас от вашей любимой голливудской звезды.

Важно, сколько людей знают вас, — и еще важнее, сколько готовы ради вас оторвать задницу от стула.

55

Как правило, задница у людей малоподвижна.
И отрывается только для своих.

Вряд ли Марлон Брандо полетел бы во Франкфурт, чтобы съесть кебаб друга бойфренда приятельницы дочки своего продюсера. Тем более — сделать селфи с кебабом и тем самым поддержать бизнес бедного иммигранта.

Потому что он не знает о нем ничего — и знать не хочет.

«Имеют значение только те друзья, которым вы можете позвонить в четыре утра», — говорила Марлен Дитрих.

Сколько на планете людей, которые пожертвуют вам свой костный мозг, если вы попадете в больницу?

Скольким вы одолжите десять тысяч долларов — под одно честное слово?

Скольким людям вы можете хотя бы позвонить на мобильный — чтобы на экране загорелось ваше имя, а не набор цифр?

Вопрос тут не в том, славный вы парень или не очень. И даже не в том, любимец вы публики или затворник.

Вопрос в том, насколько вы могущественный человек.

ЧТО ВЫ ЗНАЕТЕ О СВОИХ?

56

Однажды моего друга назначили руководителем одного из крупнейших горнорудных холдингов. Ему бы радоваться — а он расстроился.

Важнейшая сырьевая площадка холдинга располагалась в африканской стране. А предшественник моего товарища не слишком дружественно расстался с компанией, напоследок хлопнув дверью. Да так хлопнул, что затряслись стены.

В результате демарша власти страны перекрыли холдингу кислород. Добыча остановилась. Компания несла огромные убытки. И моему товарищу предстояло как-то разрулить эту проблему, созданную предшественником.

Бедняга не вылезал из командировок, чуть ли не поселился в Африке. Встречался с нашими дипломатами, пытался найти выходы на чиновников, привлечь влиятельных лоббистов или найти других российских бизнесменов, которые знали, как вести дела в Африке. Все безрезультатно.

Спустя полгода он вернулся в Москву, мы встретились, и товарищ пожаловался на тяжелую судьбу руководителя российского горнорудного холдинга, поставленного в зависимость от прихоти африканских королей.

На это я ему указал, что он за эти полгода, сам того не подозревая, встречался с двумя отцами и одним тестем наших общих друзей (самое главное, что и они тоже об этом не подозревали). И что, честно говоря, ему и без меня не мешало бы это знать.

Товарища моего тут же как ветром сдуло. Даже кофе не допил.

Он сел в самолет и в тот же день был уже на Черном континенте.

Он приходил к тем же людям с прежними проблемами. Он предлагал им то, что предлагал прежде. Он просил их о том же. Но теперь все было по-другому, потому что он приходил с рекомендациями своих знакомых.

Из простого парня с красивыми визитками он превратился в «своего». Он стал человеком, имеющим социальный капитал. Теперь ему можно было доверять, с ним стоило вести дела и ему имело смысл помочь.

Вскоре ему удалось организовать встречу со вторым лицом страны. И тогда дело сдвинулось с мертвой точки.

У меня есть фотография, где мой товарищ и президент этой африканской страны спустя год целуют друг друга врасплох в лучших традициях Брежнева и Хонеккера.

Ирония тут в том, что с сыном посла, благодаря которому мой товарищ решил свои проблемы, он же сам меня и познакомил.

57

Не хотелось бы, чтобы экзотический антураж этой истории помешал вам увидеть суть.

Антураж меняется, суть остается.

За редкими исключениями, люди слишком много внимания уделяют собственной персоне и слишком мало — окружающим.

Они нелюбопытны, забывчивы, ленивы и эгоцентричны. Они мало знают о жизни своих товарищей и даже близких, не говоря уже о друзьях.

Они держат дистанцию, обсуждая при встрече новый блокбастер, новости на другом континенте или поверхностный опыт путешествий, вместо того чтобы говорить о чем-нибудь более содержательном.

Человеческий мозг может обрабатывать от 400 до 450 слов в минуту. Обычно люди говорят со скоростью от 100 до 150 слов. Что вы делаете со свободным ресурсом своего мозга, общаясь с людьми?

Как правило, думаете о чем-то своем, вместо того чтобы инвестировать все внимание в собеседника.

Процитирую американского литератора Генри Торо: «Наибольшую любезность оказал мне человек, который спросил меня, о чем я думаю, а потом выслушал мой ответ».

Он жил в XIX веке. Сегодня каждый из нас вооружен великим оружием саморазрушения (смартфоном), и его слова актуальны как никогда.

58

Когда люди слышат слово «нетворкинг», они нередко корчат такую физиономию, словно понюхали дуриан. Вкус у фрукта приятный, запах не очень.

Ну, думают многие, сейчас придется напечатать еще одну сотню визиток, натянуть на уши фальшивую улыбку и идти искать новых друзей...

Но на самом деле системный подход к связям — это не бездумное коллекционирование визиток.

Прочитую Лори Дешен, основателя сайта tinybuddha.com:

«Большинство знакомых мне успешных людей концентрируются не на количестве связей, а на их качестве».

На каком-то этапе, возможно, вам и правда потребуется наладить новые контакты. Но зачастую достаточно присмотреться к старым.

Для начала стоит разобраться, какие люди вас окружают — и зачем они вам, а вы им.

Как часто вы общаетесь? Насколько вы близки? Ваши возможности равны? Они вас превосходят? Вы превосходите их? Ответы на эти вопросы определяют, какова истинная роль этих людей в вашей жизни.

Этих ролей на самом деле не так много.

ГРУППА № 1 : ТЫЛ

59

Тыл — это группа близких людей, которые не имеют отношения к деловой части вашей жизни.

Это люди, с которыми вы не зарабатываете денег — а только теряете.

Зато члены семьи, родственники, близкие и друзья обеспечивают вам эмоциональный комфорт и душевное равновесие.

Но только до тех пор, пока их не слишком много или не слишком мало.

В тылу должно быть от трех до десяти человек.

Перед моими глазами прошли десятки учеников, и эту цифру я вывел, изучив их опыт. Многие эксперты называют похожие цифры.

Антрополог Данбар установил, что мы как приматы можем поддерживать близкие отношения с пятью особями.

Автор книги «Философия дружбы» Марк Вернон считает, что круг близких не должен быть больше двенадцати и меньше шести.

Впрочем, достаточно простого здравого смысла, чтобы понять: эти значения оптимальны.

Если у вас меньше трех — два или один, значит, тылы ваши слабы. Это значит, что эмоционально вы, скорее всего, нестабильны. И периодически должны влетать в стену с вопросом: а зачем это все?

Если у вас в тылу ноль, то дело совсем плохо. Это значит, что вас никто не ждет, никто не любит. Да и вы тоже никого.

Впрочем, в жизни чаще встречается другая крайность: в то время как части нашей армии в жизненной битве несут крупные потери на передовой, наши тылы неимоверно разрастаются.

60

Однажды я летел с одним из топ-менеджеров крупной российской нефтяной компании.

Я оказался единственным пассажиром бизнес-класса, который не состоял с ним в родственных отношениях.

Помимо жены в бизнес-классе летели ее сестра, ее муж, сестра ее мужа, бабушки, дети, племянники... Кого там только не было!

Я сбился со счета.

Очевидно, «своим» он считал чуть ли не каждого человека, которому посчастливилось с ним породниться. В тылу у него было намного больше десятка людей.

А это значило, что он давно стал рабом своего тыла.

То, что должно являться источником энергии и турбодвигателем, для таких людей становится тормозом развития.

Мир переворачивается: не тыл их обслуживает, а они начинают обслуживать тыл.

61

У людей, которые нарастили тылы, в какой-то момент возникают серьезные сложности с самореализацией. Даже если им, подобно топ-менеджеру нефтяной компании, в свое время удалось чего-то достичь.

Это же неизбежно. Потому что они живут в тылу. О нем у них все мысли. И им просто некогда подумать о делах.

Вышли из тыла, поделали что-то — и назад.

Причем на таких людях тыл начинает паразитировать.

Речь не только о банальных прихлебателях. Люди могут потреблять не только ваши деньги, но и эмоции, время, энергию.

В своей практике я встречал одного человека, у которого в тылу оказалось два десятка людей. Зрелище было, поверьте, довольно жалкое.

Он оставался в седле только ценой недосыпания, постоянных жертв и жизни на пределе. До гармонии и баланса ему было так же далеко, как кассиру «Ашана» до докторской в Гарварде.

Из людей, нарастивших тылы, получаются ничемные сотрудники. Поэтому я не рекомендую брать таких людей на работу.

На месте владельца нефтяной компании я бы этого парня уволил — только на основании того, кого он берет с собой в бизнес-класс.

ГРУППА № 2: ПОСЛЕДОВАТЕЛИ

62

Поговорим о делах.

Еще до восшествия Александра I на престол вокруг него сформировалась группа реформаторов (Строганов, Кочубей, Новосильцев и другие граждане).

Отцу Александра Павлу I это не сильно понравилось, и он всех этих карбонариев и вольнодумцев разогнал по отдаленным поместьям.

В первые же дни своего царствования Александр призвал всю свою банду, написав каждому: «Мне нет надобности говорить вам, с каким нетерпением я вас ожидаю».

Эта группа товарищей сформировала Негласный комитет, который принимал все ключевые решения и определял ход реформ.

Каждый из нас — император своего небольшого королевства. И каждому из нас нужен свой негласный комитет. А лучше — еще и собственный преданный полк, как у Петра I.

63

Петр I — выдающийся русский царь. Ему мы во многом обязаны нынешней конфигурацией европейской части России. К концу XVII века Россия не имела выхода к морям. А нет моря — нет торговли — нет сильного государства.

Петр прорубил окна, выходящие на Балтику и Азов. И сделал это благодаря тому, что у него была боеспособная армия.

Эту армию он начал создавать в детстве, когда ради забавы Петру нагнали крестьянских детей, раздав им деревянные ружья. Петр с войском штурмовал крепость на Язуе.

Окружающие потешались с Петра. Да и войско называли потешным.

Петр вырос, подросло и войско. Деревянные ружья заменили на настоящие. Царь получил всего два полка — Семеновский и Преображенский, которые стали основой его армии.

Конечно, сражались при Петре не только семеновцы и преображенцы, война получилась долгой и изнурительной, но и противники у России были серьезные.

В итоге Петр все же одержал верх и исполнил задуманное.

64

Даже если вы далеки от титула императора, все равно у вас должно быть какое-то количество знакомых, возможности которых меньше ваших.

Вы можете им помогать. Можете давать им поручения. Можете передавать им свои знания.

Эти люди, которым вы помогаете, составляют группу ваших последователей. Из них вы набираете учеников. Из учеников строите свою команду.

Последователи — ваши «правые руки», ключевые исполнители. Без них сложно сделать что-то действительно значительное.

«Различие между успехом и провалом — это великолепная команда».

Эти слова сказал генеральный директор компании Likeable Local Дэйв Керпен. А мог бы сказать кто угодно.

В бизнесе всем давно известно, что успеха добиваются команды, а не одиночки.

Как говорил великий баскетболист Майкл Джордан, талант приносит победы в матчах, а командная игра и интеллект позволяют выиграть чемпионат.

Поэтому инвесторы не вкладывают деньги в идеи. Они инвестируют в команды.

И если вы хотите не только выиграть матч, но и не проиграть при этом чемпионат, вам нужно думать о том, как создать свою команду.

ГРУППА № 3: СОРАТНИКИ

65

Как мы достигаем счастья?

Делаем людей, которые нас окружают,
счастливыми.

Сначала близких. Потом друзей. Потом знакомых.
Потом — весь мир.

На каком этапе остановиться, каждый выбирает
сам.

Важно не путать приоритеты: не надо спасать
детей в Анголе, когда со своими не все в порядке.

Как сделать людей счастливыми?

Вы можете подарить им золотые часы, устроить
им шикарную вечеринку на день рождения,
сказать приятные слова. Им будет радостно.
Но счастья это не прибавит.

Счастье человеку приносит реализация
своих возможностей. Исполнение своего
предназначения и получение еще больших
возможностей.

Поэтому, чтобы сделать человека счастливым, нужно помочь ему реализовать его возможности. А для этого нужно его задействовать.

Вы можете задействовать (делать счастливыми) своих последователей, помогая им расти и добиваться большего.

И точно так же вы можете задействовать (делать счастливыми) тех, чьи возможности равны вашим. То есть ваших соратников и союзников.

66

Соратники — это люди, которые обладают равными нам возможностями, но с другим функционалом. Они нас дополняют. Это люди, с которыми мы объединяемся для достижения целей.

Чтобы сделать что-нибудь серьезное, всегда нужно с кем-нибудь объединиться. И одних последователей, одной команды зачастую бывает недостаточно.

Кроме того, соратники выполняют роль советников — формируют при вас совет директоров на общественных началах, который генерирует идеи и помогает принимать важные решения.

Любой родитель беспокоится о том, чтобы его ребенок попал в хорошую компанию, потому что тусовка может как вознести его на недостижимые высоты, так и утянуть на дно.

В то же время многие родители не применяют этот принцип в отношении себя, как будто это правило не действует для взрослых. Они ошибаются.

Процитирую Рэндалла Коллинза:

«Люди, ставшие выдающимися, часто оказываются связанными между собой в жизни гораздо раньше. Гегель и Шеллинг были одноклассниками в Тюбингене вместе с будущим поэтом Гёльдерлином, то есть были знакомы друг с другом задолго до того, как каждый сделал что-либо значительное в интеллектуальном отношении... Во Франции конца 1920-х годов существовал студенческий кружок, из которого вышли такие выдающиеся в литературных и философских сферах фигуры, как Жан-Поль Сартр, Поль Низан, Раймон Арон, Симона де Бовуар и Морис Мерло-Понти. В Лондоне начала 1850-х годов одна группа юных друзей включала Герберта Спенсера, Томаса Гексли, Мэри Энн Эванс (получившую известность как Джордж Элиот), Джона Тиндаля и Джорджа Генри Льюиса, таланту которых еще предстояло проявиться в будущем».

Чтобы у вас все было хорошо, вам нужна хорошая компания.

67

Чем больше соратников, тем лучше. Именно поэтому люди платят огромные деньги за то, чтобы получить их как можно больше.

Любая бизнес-школа — это сообщество соратников.

Никто особенно не скрывает, что знания, которые получают в Гарварде, INSEAD или Сколкове, вторичны.

Что первично? Знак качества, который ставят на каждом выпускнике, — и доступ к возможностям «масонской ложи», организованной под вывеской учебного заведения.

Лучшие коммерческие предприятия используют тот же принцип: например, консалтинговая компания McKinsey, ставшая школой жизни для многих топ-менеджеров.

Наверное, сегодня сложно найти в России серьезное предприятие, в управлении которым не принимал бы участие какой-нибудь маккинсоид.

Эти люди разговаривают на одном языке, чуют своих за версту и содействуют друг другу. Ваша задача — создавать свою собственную масонскую ложу, приобретать соратников.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

