

# СВЕТЛАНА ФОМЕНКО

КРАТКОЕ

СОДЕРЖАНИЕ

«НИКОГДА НЕ ЕШЬТЕ В

ОДИНОЧКУ» И ДРУГИЕ

ПРАВИЛА

НЕТВОРКИНГА»

КнигиКратко

Светлана Фоменко

**Краткое содержание «Никогда  
не ешьте в одиночку» и  
другие правила нетворкинга»**

«Аktion управление и финансы»

## **Фоменко С.**

Краткое содержание «Никогда не ешьте в одиночку» и другие правила нетворкинга» / С. Фоменко — «Аktion управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Никогда не ешьте в одиночку» и другие правила нетворкинга». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Автор книги Кейт Феррацци – известный американский маркетолог и бизнес-тренер в области нетворкинга – деятельности по созданию успешного и перспективного бизнеса с помощью широкого круга знакомых. Он знакомит читателя с его основами, раскрывает секреты успешного «завязывания» полезных знакомств и развития долговременных доверительных отношений, учит на собственных примерах искусству использования деловых связей для продвижения по карьерной лестнице и ведения успешного бизнеса. Стоит признать, что все, чего нам удастся добиться в жизни, это результат знаний, опыта и общения с людьми – друзьями, родственниками, коллегами, бизнес-партнерами. Благодаря такому общению – личному, по почте, через телефонные сообщения и др., мы приобретаем новые идеи, а также новые связи, что в конечном счете позволяет достичь поставленных целей. Умение общаться так, чтобы это помогало добиваться успеха, - это настоящее искусство. К сожалению, на практике такое умение зачастую подменяют примитивным «ты-мне, я-тебе», вкладывая в это выражение самый негативный потребительский смысл. Однако, по мнению Кейта Феррацци, подобное отношение к людям и знакомствам к успеху не приведет. Только бескорыстное, искреннее стремление помочь другим людям может стать залогом успеха. Но этому нужно учиться, а также тому, как поддерживать, оберегать и преумножать имеющиеся знакомства и связи, иными словами, учиться основополагающим правилам и принципам нетворкинга, о которых и пойдет речь в нашем обзоре. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Фоменко С.

© Акцион управление и финансы

# **Авторский обзор по материалам книги «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга». Кейт Феррацци, Тал Рэз**

Автор обзора: *Светлана Фоменко*

**Методики нетворкинга: как использовать деловые связи для продвижения по карьерной лестнице и ведения успешного бизнеса**

*«Нет ничего зазорного в стремлении стать лучшим в мире, если при этом вы не забываете, что одновременно надо сделать как можно лучше для этого мира».*

*Кейт Феррацци*

Автор книги Кейт Феррацци – известный американский маркетолог и бизнес-тренер в области нетворкинга – деятельности по созданию успешного и перспективного бизнеса с помощью широкого круга знакомых.

Родившись в небогатой семье, он поставил перед собой цель добиться успеха и ради ее достижения поступил сначала в Йельский университет, а затем и в Гарвардскую школу бизнеса. После окончания учебы занимал ведущие должности по маркетингу в крупных компаниях Starwood Hotels и Deloitte Consulting, а затем создал собственную консалтинговую компанию Greenlight. В настоящее время он активно выступает на телевидении, сотрудничает с изданиями Forbes, The Wall Street Journal, Harvard Business Review, Fast Company, Reader's Digest, читает лекции и проводит мастер-классы о профессиональном нетворкинге.

Кейт Феррацци был назван журналом Forbes «одним из самых общительных людей в мире». В его телефонной книге больше 5000 контактов – это номера телефонов самых знаменитых людей мира.

Он является автором нескольких бестселлеров, в том числе данной книги, в которой знакомит читателя с основами нетворкинга, раскрывает секреты успешного «завязывания» полезных знакомств и развития долговременных доверительных отношений, учит на собственных примерах искусству использования деловых связей для продвижения по карьерной лестнице и ведения успешного бизнеса.

Стоит признать, что все, чего нам удастся добиться в жизни, это результат знаний, опыта и общения с людьми – друзьями, родственниками, коллегами, бизнес-партнерами. Благодаря такому общению – личному, по почте, через телефонные сообщения и др., мы приобретаем новые идеи, а также новые связи, что в конечном счете позволяет достичь поставленных целей.

Умение общаться так, чтобы это помогало добиваться успеха, – это настоящее искусство. К сожалению, на практике такое умение зачастую подменяют примитивным «ты-мне, я-тебе», вкладывая в это выражение самый негативный потребительский смысл. Однако, по мнению Кейта Феррацци, подобное отношение к людям и знакомствам к успеху не приведет. Только бескорыстное, искреннее стремление помочь другим людям может стать залогом успеха. Но этому нужно учиться, а также тому, как поддерживать, оберегать и преумножать имеющи-

еся знакомства и связи, иными словами, учиться основополагающим правилам и принципам нетворкинга, о которых и пойдет речь в нашем обзоре.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.