

کتانسیاه

هنر آشنا شدن با آدم‌های جدید و بانفوذ و برقراری رابطه‌های تازه

جفری گیتومر / فرخ بافنده



CONNECTIONS

سرمایه یک

چه کسی را می‌شناسم؟

- ارزیابی ارزش کسی که می‌شناسی ۴۲
خودآزمایی: مهارت ارتباط‌گیری ۴۳
چطور یاد گرفتم رابطه‌ای را شکل دهم ... ۴۶
بزرگ‌ترین دارایی‌ات: سرمایه‌ی انسانی‌ات ۴۹
« بیلی، مشق‌هایت را بنویس! » مشق ارتباط ۵۳

سرمایه دو

چه می‌خواهم؟

- اگر ندانی که چه می‌خواهی، ... ۵۸
از خودت بپرس تا اینجا با چه کسانی ... ۶۳

سرمایه سه

چه باید بکنم؟

- قبل از اینکه دست به کاری بزنی. فکر کن! بعد اقدام کن! ۷۲
آماده شدن برای شکل‌دهی رابطه با بیگانه‌ها ۷۵
داشتن سهامت برای برقراری رابطه ۷۷
بخشی که باید بر آن چیره شوی ۸۱
آهسته پیش برو. با آن‌ها دوست شو ۸۳
روش‌های برقراری رابطه با آدم‌ها با حضور ... ۸۷

کتابسایه

- چطور با آدم مهمی ملاقات کنی ... ۹۱
- چطور یک آگهی تبلیغاتی شخصی ۳۰ ثانیه‌ای ... ۹۳
- بهترین شیوه تبلیغ آگهی شخصی: ... ۹۵
- کسب اطلاعات شخصی مشتری منجر به ... ۱۰۰
- ارتباط رودررو، نه تماس تلفنی یا ایمیلی خشک و بی‌روح ... ۱۰۲
- چگونه ارتباطی معمولی را تبدیل به رابطه‌ای ... ۱۰۸

سرمایه چهار

چطور رابطه برقرار کنیم؟

- رابطه‌های واقعی. جواب‌های واقعی برای ... ۱۱۲

سرمایه پنج

چه کسی تو را می‌شناسد؟

- قدم‌های اول برای شناخته شدن ... ۱۳۸
۵. ۸ عامل مهم و تأثیرگذار در یافتن جایگاه ... ۱۴۲
- با کسانی که نظرشان به تو جلب می‌شود چه کنی ... ۱۴۴
- شناساندن خود به کسانی که می‌توانند به تو ... ۱۴۶
- سه راز شناخته شدن ... ۱۵۰
- چند نکته‌ی دیگر در مورد شناخته شدن ... ۱۵۴

سرمایه شش

قدرت سری رابطه‌ها

- بزرگ‌ترین اشتباهی که ممکن است ... ۱۵۸
- در فرودگاه دالاس ... ۱۶۰
- پیوستن به سازمان‌ها و انجمن‌ها: ... ۱۶۱

کتابسایه

- قدرت برخورد دوستانه ... ۱۶۳
- اگر گپ بزنی، گند می‌زنی ... ۱۶۵
- آن‌ها را حیرت‌زده کن تا دل‌شان را به دست آوری ... ۱۶۷
- هرچند بار که می‌توانی آن‌ها را شگفت‌زده کن ... ۱۷۰
- مدام در تماس باش. مجله‌ی الکترونیکی ... ۱۷۱
- علاقه‌ی مشترک: یافتن رشته پیوند و جلب کردن نظر مشتری .. ۱۷۶
- راز تبدیل کردن یک ارتباط ساده به رابطه ... ۱۸۳
- قانون و رازهای جذب ... ۱۸۵

سرمایه شش و نیم

ارزش رابطه‌ها

- افسانه‌ی « جدایی شش درجه‌ای » ... ۱۸۸
- حضور در جمع: زنده نگه‌دارنده‌ی جریان رابطه‌ها ... ۱۹۰
- پیدا کردن نقطه مشترک، و عمیق‌تر کردن رابطه ... ۱۹۲
- راز « به هم بافتن رابطه‌ها » ... ۱۹۵
- اتحاد استراتژیکی: ارجاع کسی به دیگری ... ۱۹۹
- گسترش حلقه ارتباطات، و چند برابر کردن ... ۲۰۴

سخن آخر

رسیدن به درجه استادی در برقراری رابطه

- ساختن آرم تجاری خودت: خلق وجهه و شهرت خودت ... ۲۰۹
- چطور به رابطه‌های مهمی که به دنبال آن‌ها ... ۲۱۲
- حفظ درازمدت یک رابطه ... ۲۱۴
- ارتباط غیرمستقیم: برقراری رابطه از طریق لیاق ... ۲۱۶
- عامل درجه یک بودن ... ۲۱۹

کتانسیاه

- راز و قدرت نهفته در اصل ... ۲۲۱
- فرآیند مادام‌العمر برقراری رابطه ... ۲۲۴
- دیگر دوستان ۲۳۱

افسانه‌ی « کتاب سیاه »

همه می‌دانند کتاب سیاه حاوی اسامی آدم‌های بانفوذ و رابطه‌های مهم (و گاهی، سرّی) است.

وقتی بچه بودم، همیشه کتاب سیاه کوچولویی داشتم که آدرس‌ها و شماره تلفن‌های (سرّی) را در آن نگه می‌داشتم. همه چنین کتابچه‌ای داشتند. مامانم، بابایم، تمام دوستانم. در دهه‌های ۵۰ و ۶۰ هنوز مانده بود که این همه تغییرات عجیب و غریب سر کتاب سیاه بیاید. این روزها پیدا کردن یک کتاب سیاه واقعی سخت است.

رد پای هر نوع رابطه‌ای در افسانه‌ی کتاب سیاه دیده می‌شود، از آدم‌ها و ارتباط‌های مهمی که در دنیای کسب‌وکار برقرار می‌شود گرفته، تا اسامی و شماره تلفن‌های دوستان. ولی هدفش همه جای دنیا یکی بوده و هست: حفظ اسامی و شماره تماس آدم‌هایی که برایت از همه مهم‌تر هستند.

امروزه کتاب سیاه کوچک تبدیل به رایانه‌های جیبی (PDA) یا لپ‌تاپ شده است.

برای لحظه‌ای به این قضیه فکر کن:

اگر شماره تماس افرادی که با آن‌ها سروکار داری ناپدید شود، چقدر سردرگم می‌شوی؟
بگذار من بگویم: از سرگردانی فراتر می‌روی و وارد قلمروی وحشت می‌شوی.

۱. PDA (مخفف Personal Digital Assistant) رایانه‌های جیبی که فاقد صفحه کلید هستند و اکثراً در کارهای تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرند.

اگر پدر یا مادر باشی، شرط می‌بندم احتمالاً حتی نمی‌توانی به بچه‌هایت زنگ بزنی، چون تمام شماره‌هایشان را در گوشی همراهت ذخیره کرده‌ای. این روزها دیگر کسی شماره تلفن‌ها را به خاطر نمی‌سپارد. برخی آدم‌ها که از قبل هم شماره‌ای یادشان نمی‌ماند!

شخصاً شماره تلفن‌های ۴۰ سال قبل را به یاد می‌آورم، ولی شماره‌های دیروز را نه.

در شهر آتلانتیک (سال ۱۹۵۲) شماره تلفن من ۵۷۴۰ - ۲ بود. سال بعد به ۵۷۴۰ - ۲ AT تغییر یافت. تک‌تک شماره تلفن‌های دوران دبیرستان خود را به یاد دارم. ولی اصلاً خیر ندارم که شماره تلفن دخترانم چه هستند - و تازه هر روز با آن‌ها حرف هم می‌زنم. این نشان از قدرت ارتباط‌ها نیست؛ این پارادوکس ارتباط‌هاست. به تو نشان می‌دهد که رابطه‌ها چقدر ظریف و شکننده‌اند. بعلاوه اهمیت قدرت‌مندترین کلمات دنیای کامپیوتر را ثابت می‌کند: داشتن « نسخه پشتیبان »^۱.

1. "back-up"

سؤال این است:

آیا کتاب سیاهی داری؟

و اگر داری - نام چند تا آدم قدرتمند و بانفوذ در آن است؟ آیا پر است از اسامی آدمهایی که تو به زحمت می شناسی شان؟ یا به زحمت تو را می شناسند؟

امروزه کتاب سیاه، نوعی بانک داده های ارتباطی است که به شکل برنامه های مختلفی از قبیل میکروسافت اوت لوک^۱، ای سی تی^۲، فایل ساز حرفه ای^۳، و امثال این ها روی صفحه ی مونیتر کامپیوتر، لپ تاپ، یا پی دی ای، ات قرار دارند. و پر هستند از اسامی و شماره تلفن های مهمترین آدمهایی که با آن ها ارتباط داری.

چند دقیقه ای وقت بگذار و لیستی از ده تا از قدرت مندترین و بانفوذترین آدمهایی که می شناسی تهیه کن (آدمهایی که می توانند باعث اتفاق افتادن رویدادهایی که به دنبال وقوع آن ها هستی بشوند و کاری کنند موانع از سر راحت کنار بروند). بعد از خودت بپرس: « من اخیراً برای این آدمها چه کرده ام؟ » و شاید سؤال بهتر این باشد که: « آیا هرازگاهی به این آدمها زنگ می زنی و خون شان را می نوشی؟ »

۱. Microsoft Outlook = برنامه ای برای کارهایی مانند فرستادن یا خواندن ایمیل، چک کردن تقویم، و...

2. ACT

3. FileMaker Pro

مردم همیشه ی خدا به من زنگ می زنند و می گویند که ناهارم را می خردن تا بتوانند « فکر و نقشه مرا بدزدند ». جواب من این است: « اجرت دزدیدن فکر و نقشه ی من ۵۰۰ دلار در ساعت است و ناهار تان هم پای خودم ». این حرف جلوی همه ی خون آشام ها را می گیرد، و من هر سال با ناهار خوردن ۵۰۰۰ دلار درمی آورم.

چند نفر حاضرند پول بدهند

تا تو با آن ها ناهار بخوری؟

برگردیم به کتاب سیاه تو.

هاروی مک کی در کتاب بی نظیرش، قبل از اینکه تشنه شوی، چاهت را بکن، این سؤال را می پرسد که: « به چه کسی ساعت ۲ صبح می توانی زنگ بزنی؟ »

بی شک این مهم ترین و تأثیرگذارترین سؤالی است که می توانی در مورد مجموعه ی رابطه هایت بپرسی.

می توانی روی چه کسی حساب کنی؟

و چه کسی روی توی حساب می کند؟

چه کسی ساعت دو صبح به تو زنگ می زند؟

کسی خانه هست؟