

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i>	11
I. ФИЛОСОФИЯ «ЛЮБЯЩИХ КОТОВ»	15
II. ЗНАНИЯ	69
III. СЕТЬ СВЯЗЕЙ	115
IV. СОПЕРЕЖИВАНИЕ	147
<i>Послесловие</i>	193
<i>P.S. Я люблю вас!</i>	207
<i>Приложение. Десять книг, которые обязательно должны прочитать «любящие коты»</i>	216
<i>Выражение признательности</i>	221
<i>Об авторе</i>	222

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

«Эту книгу нельзя отнести к разряду „легкого чтения“. Это действительно нечто оригинальное. (А уж я-то знаю, насколько за-
таскано это слово.) Она может и должна изменить вашу жизнь. Я хорошо знаю Тима Сандерса и уверен, что ни в нем, ни в его книге нет ни капли притворства. Поверьте мне. И будьте настоящим (и невероятно успешным) „любящим котом“».

Том Питерс,

автор бестселлеров «Стремление к совершенству»
(«*In Search of Excellence*») и «Проект-50» («*Reinventing Work Series*»)

«Сандерс предлагает свою версию „любви в бизнесе“ и подкрепляет ее эффективными и практичными шагами».

«Christian Science Monitor»

«Я еще не встречал более изобретательного, красноречивого и вдохновляющего руководителя, чем Тим Сандерс. Наши клиенты в восторге от него и от его необычного подхода к бизнесу. „Любовь — лучшая приманка“ подарит вам новый заряд энергии и энтузиазма».

Джефф Рич,

генеральный директор «*Affiliated Computer Services, Inc.*»

«Тим Сандерс — далеко не обычный бизнесмен, и это далеко не обычная книга о бизнесе. Сандерс рассказывает о том, насколько важно делиться знаниями, какой силой обладает сеть личных знакомств, насколько ценится в деловом мире умение проявить человеческое участие. „Любовь — лучшая приманка“ напоминает нам, что в бизнесе важны не только цифры».

Том Келли,

автор книги «Искусство инноваций» («*The Art of Innovation*»)

«Эта талантливая, творческая и в то же время необыкновенно практичная работа превосходно иллюстрирует мудрый тезис Карла Роджерса: „Самое личное — одновременно и самое общее“».

Стивен Кови,

автор книги «7 привычек высокоэффективных людей»

«Тим Сандерс ввел в деловой лексикон новое понятие — „любящий кот“, провозгласив новые правила успеха в напряженной деловой среде. „Любовь — лучшая приманка“ — простой в использовании путеводитель с новыми советами о том, как использовать информацию, расширять и укреплять свои связи и помогать людям добиваться успеха, демонстрируя им свою любовь. Тим Сандерс учит нас тому, как создать оригинальный персональный бренд — а эти знания пригодятся всем, кто хочет преуспеть в своей области».

Пьер Ганьон,

президент и операционный директор «Mitsubishi Motor Sales of America»

«Можете выбросить свои таблетки от язвы. Тим Сандерс помогает очистить и «очеловечить» рабочую среду. Он искусно возвращает нас к давно забытым истинам. «Поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступали с тобой». Золотое правило нового века: любовь — лучшая приманка, и так будет всегда».

Джон Ратценбергер,

актер, председатель и учредитель интернет-магазина «Big Red Tent»

«Тим развенчивает старый миф о том, что нужно быть подлецом, чтобы преуспеть в бизнесе. Он показывает, что можно дарить любовь и при этом наслаждаться успехом. Я горжусь тем, что стал верным последователем философии „любящих котиков“».

Майкл Робертсон,

директор «MP3.com»

«Помимо огромного энтузиазма и своеобразного стиля, свойственного его лекциям, в книге Сандерса смешались общеизвестные истины и оригинальные наблюдения, приправленные идеями некоторых выдающихся мыслителей из современного мира бизнеса. Определенно стоит попробовать».

Джим Нотарникала,

руководитель отдела маркетинга «Blockbuster, Inc.»

«Свежий взгляд Тима Сандерса на механизмы, управляющие миром бизнеса, должен положить начало новой тенденции в компаниях и корпорациях. Вместо того чтобы сосредоточиваться на технологиях как основе успеха, этот представитель одной из интернет-компаний делает основной упор на человеческие отношения. Он проповедует любознательность и чуткость и предлагает простую, но убедительную идею, которой должно найтись место в личной и профессиональной жизни каждого».

Фейт Попкорн,

*основатель «BrainReserve, Inc.» и автор «EVAлюции» («EVEvolution»)
и «Словаря будущего» («Dictionary of the Future»)*

«Тем, кто хочет сыграть свою лучшую роль на персональной деловой сцене, будет вполне достаточно этой выдающейся книги Тима Сандерса. Ее идеи легко усваиваются и еще легче применяются на практике. Следуя ее базовым принципам, вы будете воодушевлять окружающих и подниматься вверх по карьерной лестнице».

Б. Джозеф Пайн II,

соавтор книги

«Экономика впечатлений: работа — это театр, а каждый бизнес — сцена»

(«The Experience Economy: Work Is Theatre and Every Business a Stage»)

«Трудно не поддаться магии этой отливающей розоватым блеском философии «деловой любви», согласно которой люди с радостью идут на работу, обмениваются теплыми объятиями и словами воодушевления. Разумный энтузиазм Сандерса околдует волков и превратит их в покорных ягнят».

«Publisher Weekly»

«Новое вдохновение... Сандерс сделал себе имя, проводя своих читателей и слушателей по неизведанным и зачастую беспокойным водам новой экономики».

«American Way»

«Вперед и с любовью... «Любовь — лучшая приманка» — содержательная книга, которая должна понравиться читателю... Она должна войти в списки обязательной для чтения литературы. Сандерс рассказывает о том, как он перенес философию любви в свою

личную и профессиональную жизнь и научился передавать свои позитивные флюиды окружающим. Книга не только интересна; она поможет тем, кто ищет способ добиться карьерного роста с помощью связей и знакомств».

«Bookpage»

«„Любовь — лучшая приманка“ — это книга о том, как двигаться вперед, делаясь знаниями и связями и проявляя участие к окружающим. Я не смог оторваться, пока не дочитал ее до конца».

Дэвид Берковитц,

корреспондент журнала «E marketer»

«Жизнь прекрасна и беззаботна... „Любящие коты“, обитаете вы в мире бизнеса или нет, вы захотите получить эту книгу».

«Constant Reader»

КОММЕНТАРИИ ОТ НОВЫХ «ЛЮБЯЩИХ КОТОВ»

«Спасибо за эту книгу. Я действительно считаю, что она изменила мою жизнь. На мой взгляд, это самое значительное из всего, что я читал после книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» Дейла Карнеги. Они научили меня смотреть на мир глазами других людей и любить окружающих».

Майк Констант,

инженер из Гемпшира, Англия

«Еще ни одна книга не вызывала у меня желания написать автору, но, прочитав «Любовь — лучшая приманка», я решил, что непременно должен сделать это. Я просто в восторге от нее. Она коренным образом изменила мое отношение к бизнесу и к жизни вообще. Я стараюсь читать всю литературу о бизнесе, которую

могу найти, но эта книга отличается от всего, что я читал раньше. Я постоянно думаю о ней. Я уже прочитал половину книг из вашего списка и с интересом читаю остальные. Я рассказываю о них своим друзьям и знакомым, доводя их до безумия. Раньше я никогда не дарил книг, а сейчас раздаю экземпляры вашей работы своим сотрудникам и деловым партнерам, которые, как я точно знаю, будут впечатлены не меньше меня».

Майкл Смит,

директор одной из лондонских компаний

«Хочу поблагодарить вас за то, что вы написали эту книгу и поделились своими знаниями. Она значительно изменила мой процесс саморазвития и подход к расширению бизнеса. Ваши советы стали как раз той Розеттой Стоун, которой мне не хватало. Я даже купил несколько экземпляров для своих друзей и коллег».

Хэл Хонигсберг,

редактор-монтажер из Лос-Анджелеса, Калифорния

«„Любовь — лучшая приманка“ словами описала то, чем я занимаюсь уже многие годы. Еще раз спасибо за то, что поддержали нас — тех, кто уже выбрал такой образ жизни, — и за то, что открыли людям глаза на тот факт, что есть лучший способ прожить счастливую жизнь».

Джефф Бимсли,

разработчик программного обеспечения из Монро, штат Мичиган

«Читая вашу книгу, я словно смотрел в зеркало... Наши взгляды во многом совпадают, но вы предлагаете совершенно новый взгляд на деловую жизнь, поднимая ее на более высокий уровень. Уровень, на который и я стремлюсь подняться. Я принял решение начать новый год с каких-нибудь перемен. Ваша книга попала мне в руки в тот момент, когда я делал первые шаги в новом направлении. Приятно знать, что я на верном пути».

Пэт Коил,

директор одной из чикагских компаний

Моей жене Маклин ~

моей опоре и любви

всей моей жизни

Крис проработал у нас всего несколько недель, когда я пригласил его на «круглый стол» с участием нескольких независимых консультантов. В течение всей презентации он сидел с каменным лицом и молчал, пока главный консультант не поинтересовался у него, будут ли какие-нибудь комментарии. Тогда он нетерпеливо кивнул.

«Совершенно непрофессиональная работа, — произнес он. — Поверить не могу, что мы вам за это платим».

Он принялся перечислять серьезные недостатки исследования, проведенного консультантами, даже не замечая, как у них кровь отливает от лица. Он поставил меня и всех остальных в неудобное положение. Думаю, Крис осознал свою ошибку только тогда, когда мы собрались на следующую встречу, на этот раз намеренно не пригласив его.

Будь он немного умнее и вежливее, он нашел бы способ высказать свои замечания так, что ему бы еще и спасибо за это сказали.

Бедняга Крис! Он был вооружен до зубов, хорошо образован и приучен быстро принимать решения. Но он злоупотреблял своими талантами, поскольку помимо всего прочего был также приучен к войне: всегда враждебно настроен, всегда готов сражаться. Он верил, что успех в бизнесе означает необходимость уничтожать слабых. Ты

должен всегда побеждать. Ты презираешь тех, кто не так умен, как ты. Ты защищаешь то, что принадлежит тебе, чтобы твое оружие не попало в руки врага.

Я окрестил Криса «бешеным псом», и это прозвище прочно закрепилось за ним.

И все-таки под малопривлекательной личиной Криса скрывалось что-то по-настоящему хорошее. В те редкие моменты, когда в его обороне образовывалась брешь, он позволял себе вспышку доброты. Быть злым его заставляло скорее воспитание и образование, чем характер. И он был достаточно умен, чтобы понимать, что его манеры — это его ахиллесова пята. Он жил в своем маленьком мире, в то время как все окружающие обрастали знакомствами. Да и восхождение по карьерной лестнице давалось ему с трудом.

В довершение всего он был несчастен. Работа ему нравилась, но он не прижился в коллективе. Он чувствовал себя потерянным. Он делал то, чему его учили — выигрывать любой ценой, — но не чувствовал себя победителем.

Я объяснил Крису, что такое поведение опасно для него, о чем достаточно красноречиво свидетельствует отношение к нему окружающих. Он признал, что его постоянно снимают с проектов, что коллеги его не любят. Однажды он прислал мне письмо по электронной почте: «Я должен измениться. Я шагаю не в ногу. Я веду себя так, как человек из поколения моих родителей».

Крис обратился ко мне, потому что видел, что руководство компании ко мне прислушивается, поддерживает мои проекты. Он знал, что меня постоянно окружают какие-то люди, что мой круг знакомств растет день ото дня. Он был готов меня выслушать.

«Что мне делать?» — спросил он.

«Быть „любящим котом“, — ответил я. — То есть делиться своими знаниями, предоставлять свою телефонную книжку всем, кто попросит, и быть человеком».

Затем я рассказал ему о преимуществах, которыми обладает «любящий кот», и о трех шагах, с помощью которых можно им стать: делиться знаниями, сетью знакомых и сопереживать.

Мы немедленно взялись за дело. Сначала я помог ему подобрать необходимую литературу. Крис был не в состоянии предложить окружающим какие-то ценные знания или советы — он мог указать на ошибки, но не знал, как их исправить. Он перестал учиться. В университете он брался за такие сложные проекты, что после его окончания напроць отказался от дальнейшего обучения. Он читал только то, что помогало ему скоротать бессонные ночи в его спартанской холостяцкой квартире в Силиконовой долине. Я разработал для него новую программу. «Книги — это источник силы, — сказал я, — поэтому к ним нужно относиться, как к ценному имуществу. Ты должен стать „ходячей энциклопедией“ и знать ответы на любые вопросы».

Затем я научил его делиться своей сетью знакомств. Крис был еще молод, поэтому не успел обрасти обширными связями. Но у него были для этого все возможности: каждую неделю он общался с десятками людей. Вскоре он начал организовывать внутренние собрания для коллег, делясь с ними новыми идеями, почерпнутыми из книг, и представлять их своим новым знакомым. Однажды я увидел, как он выходит из кабинета после собрания, на котором присутствовало около двадцати человек и которое он блестяще провел. А ведь прошло всего несколько

месяцев с того дня, как он жаловался, что никогда не сумеет добиться хотя бы права высказаться. Он построил свое маленькое гнездышко.

Подробнее всего мы обсуждали третий шаг — сопереживание, или готовность показать свои человеческие качества в рабочей среде. Поначалу Крис сопротивлялся, поскольку это ему казалось банальным, но чем больше он думал об этом, тем больше склонялся к другому мнению. В прошлом месяце он снова прислал мне электронное сообщение: «Представляешь, я только что выяснил, что умею сопереживать». Крис помог одной сотруднице отдела, находившегося под угрозой роспуска. Он всегда восхищался этой женщиной, но никогда не говорил ей об этом. В тот момент, когда она больше всего нуждалась в поддержке, он разоткровенничался с ней: рассказал о том, как ценит ее работу и ее вклад в общее дело.

«Я помогу вам, — сказал он. — Я всем расскажу, как замечательно вы работаете. Не беспокойтесь».

Эти слова приободрили ее. Она успокоилась — и стала работать еще лучше. Крис, в свою очередь, испытал удовлетворенность, начав, наконец, получать удовольствие от работы в среде своих коллег. Он почувствовал себя частью коллектива. У него появилась цель.

Крис стал гораздо сильнее. Сегодня передо мной настоящая «ходячая энциклопедия», великий «сводник» и добряк, который всегда жил в глубине его души. Крис изменился. Он научился добиваться своего с помощью любви, а не ненависти. Теперь он больше не «бешеный пес», а самый настоящий «любящий кот». Именно такими должны быть все мы, чтобы добиться успеха в двадцать первом веке.

ФИЛОСОФИЯ
«ЛЮБЯЩИХ
КОТОВ»

Недавно после моей лекции на тему новой экономики ко мне подошла женщина. В тот момент она искала работу и решила поделиться со мной своими тревогами.

«Я не боюсь, что не смогу найти хорошее место, — объяснила она. — Я опасюсь того, что работа окажется механической и слишком обезличенной. Что мне делать, чтобы добиться успеха и получать удовольствие от работы?»

Что я мог ей ответить? То же, что посоветовал Крису: «Будьте „любящим котом“».

В прошлом месяце на крупной торговой конференции я познакомился с двумя мужчинами — бухгалтером и менеджером. Оба они были напуганы. Нет, вовсе не происходящими вокруг переменами, а тем, что окажутся за бортом.

«Как мне найти свое место во „всемирной паутине“? — спросил один из них. — Я не знаю, над чем работать, потому что это не моя область компетенции. Нужен ли я еще кому-нибудь? Могу ли я предложить что-то ценное?»

Другой тоже поделился своими опасениями: «Вряд ли я могу соперничать с юными выпускниками колледжей, вооруженными современными знаниями и модными словечками из области новой экономики. Создается впечатление, что все вокруг хорошо вживаются в новые роли,

но современный мир с его новыми правилами и условностями ограничивает мне свободу действий».

«На самом деле все несколько иначе, — возразил я. — Миром управляют нематериальные ценности: знания, связи и сопереживание».

Я сталкиваюсь с этим постоянно. Неважно, где и как я знакомлюсь с этими людьми, сколько им лет и какой у них опыт, — всех их объединяет одно: все эти женщины и мужчины отчаянно пытаются понять, как сохранить профессиональную пригодность в быстро меняющемся мире.

До недавнего времени бизнесмены спокойно жили без чужих советов, без элементарных навыков общения, возможно, даже без новых идей. Но сейчас, когда деловой мир развивается с неслыханной скоростью, многие из нас за ним не успевают. Одно неправильное решение, один плохой совет, одна упущенная возможность — и мы уже чувствуем, что отстаем или вообще остались за бортом.

Современные технологии коренным образом изменили картину мира. До информационной революции деловые отношения развивались постепенно, а модели ведения бизнеса устаревали и того медленнее. На эволюцию ценностей уходили десятилетия. Человек мог пойти в колледж, получить диплом специалиста в области управления торгово-промышленной деятельностью и работать сорок лет, и при этом его профессиональные знания не теряли своей актуальности.

Отношения по большей части определялись пространственной близостью, и вся твоя деловая сеть ограничивалась горсткой партнеров и коллег.

Но это вчерашний день. Забудьте о дне сегодняшнем, потому что приближается завтра. И чтобы добиться

успеха в будущем, необходимо, как сейчас говорят, «убойное приложение». (Что такое «убойное приложение»? Стандартного определения не существует, но, в общем, это какая-то приманка, новая идея, вытесняющая старую или создающая совершенно новую категорию в своей области. Она быстро становится популярной и разрушает старые модели.)

Что же это за приманка, какое «убойное приложение» может вам помочь? **Любовь — вот лучшая приманка.** Те, кто использует любовь как средство дифференциации в бизнесе, опережают своих конкурентов настолько же, насколько бегун мирового класса — ползущих вдалеке соперников.

И это не просто красивые слова, рожденные из желания приободрить читателей. Я считаю, что одна из важнейших тенденций в современном мире бизнеса состоит в том, что барракуды, акулы и пираньи уходят на дно, а приветливые и умные люди поднимаются на поверхность, потому что они — те, кого я называю «любящими котами». Именно они добьются успеха. И эта книга расскажет вам, почему.

Во-первых, что я называю *любовью*?

Лучшее общее определение этого понятия я нашел в книге известного философа и писателя Мильтона Майероффа «О заботе» («On Caring»): «Любовь — это бескорыстное содействие успеху и развитию другого человека». Если вы способны помочь человеку вырасти и реализовать все лучшее в себе, значит, вы любите — и вместе с этим растете сами.

На самом деле Майерофф гораздо чаще использовал слово «забота», хотя, на мой взгляд, «забота», «благо-

творительность» и «сопереживание» — это синонимы любви. А мне кажется, что именно слово «любовь» наиболее полно описывает то, чего так не хватает современному бизнесу.

Однако Майерофф говорит скорее о любви в личной жизни. Нам нужно немного иное определение для жизни профессиональной.

Приступая к новой работе, человек — будь то молодой специалист или генеральный директор предприятия — обязуется стать более ценным, чем потраченные на его заработную плату деньги. Если он не приносит пользы, то работодатель терпит убытки. Человек полезен тогда, когда его присутствие позволяет извлечь большую выгоду из той или иной ситуации.

В личной жизни решения принимаются на основе личных потребностей. Хочешь дружить с неприятным человеком — что ж, у тебя есть на это полное право. Но бизнес — это не личная жизнь. Любовь в деловом мире не требует самопожертвования, здесь вы не обязаны любить человека несмотря ни на что.

В новой экономике не существует свободной любви. Все члены команды зависят друг от друга, каждый должен внести свой вклад.

Вы не можете позволить себе брать на борт людей, которые потопят вашу лодку. Поэтому мы должны изменить определение любви, чтобы подчеркнуть, что не только вы, но и все ваши коллеги должны приносить пользу этому миру.

Итак, я определяю «деловую любовь» как **разумное и рациональное предоставление деловым партнерам своих нематериальных ценностей.**

Что это за нематериальные ценности? Это наши **знания**, наши **связи** и наше **сопереживание**. Это ключевые элементы настоящей «деловой любви».

Кто они — наши деловые партнеры? В широком смысле это каждый, кто имеет отношение к нашей профессиональной жизни: начальник или банкир, клиент или конкурент, желающий потратить деньги богатей или писатель, работы которого могут принести небывалую прибыль.

В последующих главах мы подробно обсудим каждый из ключевых элементов, а здесь лишь обрисуем их в общих чертах.

Под **знаниями** я подразумеваю все, что вы узнали на протяжении жизни и продолжаете узнавать. Это все, чему вы научились на работе или из книг, любая важная информация. Знания можно найти практически везде; для этого нужно наблюдать, переживать и общаться. Но самый простой и самый эффективный способ накапливать знания — чтение книг.

Представьте, что ваш мозг — это копилка. Умные люди заполняют ее новой информацией, пока не накопят солидный запас знаний. Остальные сидят сложа руки и не кладут в копилку ни гроша. Мы встречаем таких людей каждый день: в самолете, в поезде, в буфете они бездумно смотрят в окно, потягивают коктейли и в результате приезжают на деловую встречу совершенно неподготовленными. Как дети, которые не умеют складывать монеты в копилку, эти люди все еще не знают, как накапливать знания.

На своих лекциях я напоминаю слушателям о том, что мои знания не врожденные. Я не родился с коэффициентом интеллекта 200. Я не создавал грандиозного пред-

приятия. Я не являюсь выдающимся ученым. Шесть лет назад моя карьера ничем не отличалась от остальных. А потом я начал читать. И чем больше читал, тем чаще ходил на деловые встречи и тем больше завоевывал сердец — и контрактов тоже.

Поэтому я говорю слушателям: не позволяйте таким, как я, обойти вас.

Может быть, у вас уже есть двадцатипятилетний опыт деятельности в своей области. Может быть, в вашем резюме есть такие пункты, за которые я бы жизнь отдал. Но вы останавливаетесь в самый разгар гонки, чтобы позволить мне вас догнать. И я догоняю, потому что продолжаю читать.

После лекций слушатели часто обращаются ко мне с просьбой: «Не могли бы вы дать мне список книг, которые вы прочли? Думаю, последние тридцать лет я должен был делать именно то, о чем вы говорили».

Гарри Беквит в книге «Четыре ключа к маркетингу услуг» («The Invisible Touch») говорит: «Вместо добавленной стоимости подумайте о добавленных знаниях. Какие знания вы можете вложить в свою работу, что можете рассказать о ней, чтобы привлечь больше деловых партнеров и клиентов?»



Под **сетью связей** я подразумеваю ваш круг общения. В двадцать первом веке успех зависит от знакомств. Любимый человек из нашей записной книжки — это потенциальный партнер для новых знакомых. Всем найдется место в нашей постоянно расширяющейся деловой вселенной.