

# هرگز نت رو می نکنید

کیت فرازی و تاهل راز  
Keith Ferrazzi & Tahl Raz

خلاصه

آیا می خواهید در زندگی پیشرفت کنید؟ آیا می خواهید پله های موفقیت فردی را طی کنید؟ اگر این چنین است باید بدانید که یک نکته بدیهی وجود دارد و آن اینکه: نمی توانید به تنهایی کاری از پیش ببرید.

راز دستیابی به اهداف فردی را می توان در تعامل با دیگران یافت. آنچه که افراد بسیار موفق را از دیگران جدا می کند، روش آنها در استفاده از قدرت روابط است.

در این چکیده کتاب، شما می توانید با ذهنیت درونی و بسیاری از روش های لازم برای ایجاد ارتباطات بلند مدت با همکاران، پیمانکاران، دوستان و مشاوران خود آشنا شوید. راهنمایی های آرایه شده در این چکیده، مبتنی بر سخاوت و کمک به دوستان برای برقراری ارتباط با دیگر دوستانشان است. این امر، ایجاد روابط دوستانه را از روابط خشک و شکننده جدا می کند. سیستمی، برای ایجاد روابط قوی که مبتنی بر اصول قوی سخاوت و صمیمیت است، بیان شده است. این چکیده همچنین حاوی نکاتی خاص درباره نحوه پرداختن به ارتباطات از دست رفته، دستیابی به روابط گذشته، تبدیل شدن به فرد پیشرو در زمینه ایجاد ارتباطات و نیز ایجاد و توسعه جایگاه فردی شما است.

در این مقاله شما این موارد را نیز خواهید آموخت:

❑ خود را تافته جدا بافته ندانید. هرگز نباید فقط به دنبال این باشید که هر آنچه را دوست دارید، به دست آورید. شما باید قبول کنید و اعتقاد داشته باشید که اگر خود به آنچه که خواسته اید، دست یافته اید، دیگران نیز باید بتوانند به آنچه که می خواهند دست یابند.

❑ به طور مستمر "پیگیری کنید". همواره و بطور مستمر تماس ها و ارتباطات خود را پیگیری کنید نه فقط زمانی که به آنها احتیاج دارید.

❑ هرگز تک روی نکنید. نباید جایگاه شما در یک شرکت یا در

گروه مترجمان میثاق مدیران  
info@MisaqModiran.com

اجتماع تفاوتی برایتان داشته باشد. ناملموس بودن شما، چیزی بدتر از شکست است.

❑ مشاوران و مربیانی را بیابید. افراد موفق می دانند که نمی توانند بهترین باشند مگر اینکه مربی و مشاور خوبی در کنار خود داشته باشند.

❑ قدرت به معنای پنهان کردن اطلاعات نیست. امروزه، قدرت واقعی ناشی از دسترسی به اطلاعات و ارتباط داشتن با افراد گوناگون است. هر چه قدر به دیگران اطلاعات بدهید، به همان اندازه هم اطلاعات می گیرید.

ذهنیت

دستیابی به افراد، روشی برای ایجاد تفاوت در زندگی و نیز روشی برای یادگیری از آنها و تقویت خود است. البته، ایجاد ارتباط، تنها کاری نیست که شما باید برای موفقیت انجام دهید. بلکه ایجاد یک دوره شغلی موفق و ساختن یک زندگی هدفمند، نیازمند کمک و حمایت دوستان، خانواده و بسیاری از کسانی است که شما به نوعی با آنها سر و کار دارید. شما باید همیشه در حال یادگیری پیرامون خود، دوستان، دیگران و به طور کلی دنیای اطراف خود باشید. این نوع ارتباطات برای شرکتی که شما در آن کار می کنید نیز مفید است زیرا همه افراد درون شرکت می توانند از رشد و توسعه شما منتفع شوند.

خود را تافته جدا بافته ندانید

یک شبکه می تواند کارایی خوبی داشته باشد، زیرا افراد،

نیازهای متقابل یکدیگر را به خوبی می‌شناسند. در این فرآیند هرگز چیزی به نام بدهکاری وجود ندارد. حتی بهتر است قبل از اینکه اطلاعات بگیرید، اطلاعات بدهید. اگر تعاملات شما بر پایه سخاوت باشند، مزایای بیشتری را به دست خواهید آورد. این شبکه ارتباطی را به مثابه یک کیک ندانید. می‌توان یک کیک را به چند قطعه برید و آن را مصرف کرد. وقتی این برش‌ها تمام شدند، دیگر چیزی برای آینده باقی نمانده است. ارتباطات را همانند یک عضله بدانید که هر چه بیشتر با آن کار کنید، بزرگتر و نیرومندتر می‌شود.

### هدف شما چیست؟

زمانی را به یافتن هدف خود و دانستن این موضوع اختصاص دهید که در کجا قرار گرفته‌اید و چه استعدادهایی دارید. دانستن اینکه چه می‌خواهید، به شما می‌نمایاند که چه ارتباطاتی را برای نیل به اهداف خود ایجاد کنید.

در اینجا توصیه‌هایی را در مورد تعیین هدف و فرآیند برنامه‌ریزی بیان کرده‌ایم:

اهداف خود را بر روی کاغذ بنویسید. آنچه را که می‌خواهید در یک دوره ۱۰، ۳ یا ۶ ساله یا حتی ۶۰ روزه به دست آورید، مکتوب کرده تا بتوانید به آن مراجعه کنید، میزان تحقق اهداف خود را بسنجید، ببینید در چه حوزه‌هایی پیشرفتی مناسب داشته‌اید و در چه حوزه‌هایی باید دست به اقداماتی سریع و آتی بزنید.

به این موضوع فکر کنید که چه کسی می‌تواند به شما در تحقق اهدافتان کمک کند. نام افراد و کسانی را که باید از موفقیت شما مطلع شوند، یادداشت کنید. اکنون دو پرسش مطرح می‌شود که باید به آنها پاسخ دهید: ۱- چگونه می‌توانید به این افراد دست یابید؟ ۲- چه چیزهایی می‌توانید در اختیار آنها قرار دهید یا به عبارت دیگر، شما چه کارهایی می‌توانید برای موفقیت آنها انجام دهید؟

هرچه مسیری را که می‌خواهید بپیمایید، شفاف‌تر سازید، راحت‌تر می‌توانید استراتژی ارتباطی خود را تدوین کنید. ارتباط برقرار کنید قبل از آنکه بدان نیازمند شوید. افراد می‌گویند: "بیکار شده‌ام. باید شروع به ایجاد و برقراری ارتباط با دیگران کنم." نه. شما باید شروع به شکار شغل!

1.hunting-Job

کنید! شما باید در طول سال‌ها اقدام به ایجاد ارتباطات کنید تا وقتی که به شغل نیاز پیدا کردید، بتوانید تنها در عرض یک هفته، با ۲۰ نفر تماس بگیرید و حداقل پنج پیشنهاد شغلی را دریافت کنید. اگر دیگران شما را از قبل شناخته و دوست داشته باشند، تمایل بیشتری دارند تا به شما کمک کنند. به ارتباطاتی فکر کنید که فردا به آنها نیاز دارید و از همین امروز برای ایجاد آنها اقدام کنید.

اکنون چه عواملی ممکن است شما را از دستیابی به افرادی محروم کنند که نیاز دارید شما را بشناسند؟ ترس؟ شاید. افرادی که شکیبایی اندکی در برابر ریسک دارند، شانس زیادی برای موفقیت ندارند. بدانید که دستیابی به هیچ امتیازی، عاری از ریسک نیست.

افرادی که علاقه و آفری به ایجاد ارتباطات دارند، مرتباً در تلاش هستند، از این سو به آن سو می‌روند و تلاش می‌کنند تا دیگران آنها را بشناسند و بتوانند با آنان ارتباط برقرار کنند. با این وجود، چند نکته را به خاطر داشته باشید:

دیگران را کودن تلقی نکنید. همیشه به شکلی دقیق و مفهوم با دیگران صحبت کنید حتی اگر این امر نیازمند صرف زمان

ایجاد ارتباط، تنها کاری نیست که شما باید برای موفقیت انجام دهید. بلکه ایجاد یک دوره شغلی موفق و ساختن یک زندگی هدفمند، نیازمند کمک و حمایت دوستان، خانواده و بسیاری از کسانی است که شما به نوعی با آنها سر و کار دارید. شما باید همیشه در حال یادگیری پیرامون خود، دوستان، دیگران و به طور کلی دنیای اطراف خود باشید.

بیشتری باشد.

شایعه‌سازی نکنید.

با دست خالی وارد میدان نشوید.

با افراد زیر دست خود بدرفتاری نکنید.

فردی روشن و شفاف باشید. افراد، زمانی از روی اعتماد به شما پاسخ می‌دهند که بدانند شما با آنها شفاف برخورد می‌کنید.

مجموعه مهارت‌ها

وظایف خود را به خوبی انجام دهید

قبل از اینکه با فردی جدید ملاقات کنید، اطلاعاتی را در مورد او از طریق اینترنت، کتاب‌خانه، واحد پرسنلی یا منابع انسانی محل کار او یا گزارش‌های سالانه کسب کنید. هر چه



اطلاعات بیشتری در مورد اولویت ها، احساسات، نیازها یا علایق این فرد داشته باشند، راحت تر می توانید با او ارتباط برقرار کنید و او را تحت تأثیر قرار دهید.

اسامی را حفظ کنید

سوابق الکترونیکی همه کسانی را که می شناسید، حفظ کنید و افراد جدیدی را که ملاقات می کنید و هر آنچه را که درباره آنها آموخته اید، به محفوظات خود اضافه کنید. سعی کنید فهرستی از افرادی که در گذشته با آنها ارتباط داشته اید تهیه کنید مانند معلمان، کارفرمایان، همسایگان، هم کلاسی ها، مشتریان و مراجعان. آیا مقاله ای خوانده اید که به موضوع آن علاقه مند شده باشید؟ آن را نزد خود نگاه دارید. سعی کنید عرضه کنندگان، شرکا یا مشتریان بالقوه برای کسب و کارتان را شناسایی کنید.

گرما بخشیدن به ارتباطات سرد

حتی افرادی که ارتباطات سردی با شما دارند، می توانند به مهم ترین منبع شما تبدیل شوند. لذا در زیر آورده ایم که چگونه می توانید ارتباط خود را با آنان مدیریت کنید.

پیشقدم شوید. حتی فکر کردن به ملاقات با یک فرد جدید هم می تواند چالش برانگیز باشد. با این وجود سعی کنید همیشه در برقراری ارتباطات، پیشقدم باشید.

برای معرفی خود، یک دوستی مشترک را بیابید. این کار باعث می شود شما شباهت هایی را در کارهایتان با دیگران پیدا کنید. ارزش کارتان را تشریح کنید. خیلی سریع نشان دهید که وظایف خود را انجام داده اید و می دانید چه مشکلاتی وجود دارند. به راه حل های خود نیز اشاره کنید.

کم اما گزیده بگویید. سعی کنید جملات شما کوتاه اما پر مغز باشند.

امروزه دستیابی به افراد مهم کار دشواری است. بنابراین تلاش خوبی در شناسایی شرکای خود داشته باشید. از کمک های آنها قدردانی کنید. این کار را با ارسال یک یادداشت و حتی یک تلفن می توانید انجام دهید. با احترام و تواضع با این افراد برخورد کنید.

اگر می خواهید وقت و زمان خود را صرف شرکت در یک کنفرانس یا سمینار کنید، موضوعات زیر را در نظر داشته باشید:

۱. اهداف خود را مشخص کنید. قبلاً فهرست شرکت کنندگان را به دست آورید و ببینید می خواهید با چه افرادی ملاقات کنید.
۲. سریع عمل کنید. نباید منتظر باشید تا دیگران به سراغ شما بیایند. سعی کنید شما گفتگو با دیگران را آغاز کنید و در صورت امکان، جلساتی را در همان محل کنفرانس با دیگران ترتیب دهید.

قبل از اینکه با فردی جدید ملاقات کنید، اطلاعاتی را در مورد او از طریق اینترنت، کتاب خانه، واحد پرسنلی یا منابع انسانی محل کار او یا گزارش های سالانه کسب کنید. هر چه اطلاعات بیشتری در مورد اولویت ها، احساسات، نیازها یا علایق این فرد داشته باشند، راحت تر می توانید با او ارتباط برقرار کنید و او را تحت تأثیر قرار دهید.

۳. در مورد ساعات استراحت برنامه ریزی کنید. زمان بین جلسات کنفرانس، همان زمانی است که شما باید ملاقات با دیگران را در آن برنامه ریزی کنید. این زمانی نیست که در آن ایمیل ها یا پیام های صوتی خود را بررسی کنید.

۴. پرگویی نکنید. به هنگام ملاقات با کسی، ساده و مختصر صحبت کنید. اهداف خود را در چند جمله بیان کنید. این امر باعث می شود که شما بتوانید با افراد بیشتری صحبت کنید و در عین حال فرصت تجدید دیدار با آنها را نیز داشته باشید.

۵. به خاطر داشته باشید که شما برای ملاقات با شرکت کنندگان آنجا هستید نه با سخنرانان. البته اگر مجبور هستید حتماً با سخنرانان صحبت کنید و خود را قبل از هر صحبتی به خوبی معرفی کنید.

تبدیل ارتباطات خشک به ارتباطاتی دوستانه

توجه دقیقی به این سه موضوع که باعث شکل گیری عمیق ترین روابط احساسی میان افراد می شوند داشته باشید: سلامت، ثروت و فرزند.

وقتی شما به افراد در زمان بیماری آنان کمک می کنید، یا وقتی در کسب درآمد به آنها یاری می رسانید یا از فرزندان آنها مراقبت می کنید، در واقع یک وفاداری بلند مدت را ایجاد کرده اید. شما به آنها در رفع اساسی ترین نیازهایشان کمک کرده اید و در عوض آنها نیز وفاداری بیشتری نسبت به شما خواهند داشت.

تعاملات اجتماعی

امروزه ما به جای دستیابی به قدرت از طریق انحصار اطلاعات (و خشمگین ساختن دیگران به واسطه این فرآیند) به دنبال تبادل سریع و صحیح اطلاعات هستیم.

وقتی فردی مسئله ای را بیان می کند، سعی کنید به کمک تجربه و دانش خود و به ویژه از طریق دوستان یا وابستگان خود، به راه حل های آن مشکلات بیاورید. حتی اگر می توانید تلفن همراه خود را در آورید و یک تماس مفید برقرار کنید، اصلاً درنگ نکنید و منتظر نمایم تا دیگران از شما چنین چیزی را بخواهند. فقط این کار را انجام دهید.

شود: تلفن، ایمیل یا ملاقات رو در رو. باید با افرادی که اهمیت خاصی در کسب و کارتان دارند، ارتباط خود را عمیق‌تر کنید. اگر مقاله یا کتابی نوشته‌اید، حتماً یک نسخه از آن را برای این افراد ارسال کنید. حتی یادداشت‌های کوچک هم می‌توانند اثرات شگرفی به دنبال داشته باشند.

#### ایجاد ارزش و پیگیری آن

چگونه می‌توانید ارزشی را برای دیگران ایجاد کنید، در حالی که خود هنوز قادر نیستید به این فکر کنید که چگونه دست به دگرگونی و تنوع‌سازی بزنید؟ باید در این زمینه با کسی صحبت کنید که واقعاً ارزش حرف زدن را دارد.

سعی کنید خود را با دنیای پیرامون خویش منطبق سازید. به موضوعات جذابی که می‌شنوید، توجه کنید. دارایی‌های معنوی خود را به خوبی بشناسید و نگرشی منحصر به فرد در مورد آنها داشته باشید. در هر شغلی و در هر مرحله‌ای از دوران شغلی خود که هستید، مطمئن شوید که توانسته‌اید ارزشی معین را برای خود و کارتان ایجاد کنید و توانسته‌اید به تخصصی دست یابید که شما را از دیگران متمایز می‌سازد.

#### شناخته شدن

راه‌های زیادی برای شناخته شدن وجود دارند. به سراغ طرح‌هایی بروید که شما را با گروهی تازه از مردم آشنا می‌سازد. حتی در داخل شرکت خود، طرح‌های بیشتری را اجرا کنید تا دیگران متوجه مهارت‌های شما بشوند. حتی می‌توانید در مورد رشته تخصصی خود در یک کارگاه تدریس کنید. هیچ راهی بهتر از این وجود ندارد که از دیگران درس بگیرید و مهم‌تر این که آنچه را فرا گرفته‌اید به دیگران هم منتقل کنید. با درگیر کردن خود در طرح‌هایی که نیازمند مهارت یا تجربه بالایی هستند، خود را به چالش بکشید و این مهارت‌ها و تجربیات را به دست آورید. از همین امروز تلاش خود را برای دستیابی به این مهارت‌ها و تجارب آغاز کنید.

بطور دائم به دنبال بهره بردن از تجارب دیگران و فراهم آوردن زمینه بهره بردن دیگران از تجارب خود باشید. مسلماً، موفقیت آنها و شما به این موضوع بستگی دارد زیرا می‌توانید درس‌های فراوانی از یکدیگر بیاموزید.

حتی اگر افراد مهمی را نمی‌شناسید، برقراری تعاملات اجتماعی چندان هم کار سخت و دشواری نیست. داشتن اطلاعات، یکی از ارزشمندترین دارایی‌های شما برای ایجاد تعاملات اجتماعی است شما می‌توانید این اطلاعات را به شکلی ارزان و از طریق کتاب‌ها، مقالات مجلات، اینترنت و حتی صحبت با دیگران به دست آورید.

سعی کنید نویسندگان، محققان و متفکران برجسته حوزه مورد علاقه خود را بشناسید. اگر آنها کتابی به بازار ارایه کرده‌اند، حتماً آن را خریده و مطالعه کنید.

از ایده‌هایی که به نظر شما بزرگ هستند، یادداشت بردارید و ببینید در این ایده‌ها چه چیزهایی نهفته‌اند که می‌توانند به نفع شما باشند. می‌توانید با برخی از آنها ارتباط برقرار کنید. حتی یک ایمیل ساده می‌تواند باعث پیوند شما با آنها شود. اگر در این زمینه تلاش کنید، مطمئن باشید در عرض کمتر از دو ماه می‌توانید به آنچه که می‌خواسته‌اید، دست یابید. هشتاد درصد ارتباطات عمیق، از یک رابطه ساده شروع شده‌اند. بسیاری از این ارتباطات خیلی ساده و در عین حال خیلی سریع شکل گرفته‌اند. وقتی به ارتباطات خود ادامه دهید، حفظ آن به مراتب ساده‌تر از آن چیزی خواهد بود که در ابتدا فکر می‌کرده‌اید. افرادی که با آنها ارتباط برقرار کرده‌اید، علاقمند هستند که به سه طریق نام شما را بشنوند و در واقع نام شما برای آنها تکرار

راه‌های زیادی برای شناخته شدن وجود دارند. به سراغ طرح‌هایی بروید که شما را با گروهی تازه از مردم آشنا می‌سازد. حتی در داخل شرکت خود، طرح‌های بیشتری را اجرا کنید تا دیگران متوجه مهارت‌های شما بشوند. حتی می‌توانید در مورد رشته تخصصی خود در یک کارگاه تدریس کنید.





افراد موفق می دانند که نمی توانند بهترین باشند مگر اینکه یک معلم یا مشاور خوب را در کنار خود داشته باشند. مشاوره که یک فرآیند تمام عمر است، یک موهبت بزرگ برای برقراری ارتباطات مناسب با دیگران است. شاید هیچ فرآیندی در تاریخ، به اندازه مشاوره نتوانسته در تبادل اطلاعات، مهارت‌ها و ارتباطات نقش داشته باشد.

#### نزدیک شدن به قدرت

دستیابی به قدرت همیشه یک آرزو برای انسان بوده است. اما باید بدانید که هیچ کس قادر نیست به تنهایی و بدون کمک دیگران به قدرت دست یابد.

هر فردی، مهارت‌ها و ویژگی‌های خاص خود را دارد. افراد بسیاری از طریق ریسک، تمرکز، سختکوشی و نگرش‌های مثبت به نتایجی عالی دست می‌یابند.

#### تلاش کنید تا نتیجه‌اش را ببینید

اگر در سازمان‌های نخبه به روی شما بسته است، بهترین جایگزین آن است که خود چنین کاری را آغاز کنید. از خود پرسید: "منحصر به فردترین جایگاه و موقعیت فروش شما چیست؟" یا "شما دارای چه تخصص یا منفعت یا امکاناتی هستید که می‌توانند مبنایی برای فعالیت شما به عنوان یک سازمان برتر باشند؟"

عضوپذیری کار ساده‌ای است. شما کارتان را با گروهی از دوستان خود آغاز می‌کنید و تمام وقت خویش را به این کار اختصاص می‌دهید. این امر باعث می‌شود که هر چه رو به جلو حرکت می‌کنید، با افراد بیشتر و جدیدتری آشنا شوید. مهم نیست چند نفر به شما اضافه می‌شوند بلکه مهم این است که آنان با خود چه به همراه می‌آورند که می‌تواند بخشی از نیازهای خاص شما و کسب و کارتان را مرتفع سازد. شما باید یاد بگیرید که خود را متعلق به چیزی فراتر از خود داشته‌هایتان بدانید. بنابراین عضویت در یک گروه یا یک سازمان فقط محدود به مرزهای آن گروه یا سازمان نیست و شما می‌توانید با توسعه توانایی‌های خود، هر روز دوستان جدیدی پیدا کنید. افراد موفق کسانی هستند که از قدرت تأثیرگذاری بالایی بر دیگران برخوردار هستند. آنان می‌توانند از توانایی‌های خدادادی خویش برای تأثیرگذاری بر دیگران و در عین حال یاد گرفتن از آنان استفاده کنند و توانایی‌ها و مهارت‌های آنها را به توانایی‌ها و مهارت‌ها و در یک کلام به "داشته‌های" خودشان تبدیل کنند و از آنها بهره‌ای لازم را ببرند.

بنابراین باید تلاش کنید با افراد مختلف حتی کسانی که سرشناس نیستند ارتباطات دوستانه برقرار کنید زیرا هر یک از آنها دارای استعدادها، مهارت‌ها و توانایی‌هایی هستند که می‌توانند برای شما مفید باشند. این یک فرآیند دو سویه است و این افراد نیز می‌توانند از داشته‌های شما درس بگیرند. البته یک پرسش مهم این است که ما باید تا چه حد به این افراد نزدیک شویم یا به عبارت دیگر باید به آنها چقدر اجازه دهیم تا به ما نزدیک شوند؟

پاسخ دادن به این پرسش‌ها کار ساده‌ای نیست. اما اگر شما برخورداردی توأم با احترام و نزاکت داشته باشید، مطمئناً آنها جذب شما خواهند شد و هرگز از بودن شما احساس رنج و ناراحتی نمی‌کنند. بدین ترتیب است که شما می‌توانید نهایت استفاده را از روابط رو در رو و چهره به چهره خود با دیگران ببرید.

#### یافتن مشاوران و معلمان

افراد موفق می‌دانند که نمی‌توانند بهترین باشند مگر اینکه یک معلم یا مشاور خوب را در کنار خود داشته باشند. مشاوره که یک فرآیند تمام عمر است، یک موهبت بزرگ برای برقراری ارتباطات مناسب با دیگران است. شاید هیچ فرآیندی در تاریخ، به اندازه مشاوره نتوانسته در تبادل اطلاعات، مهارت‌ها و ارتباطات نقش داشته باشد.

با مطالعه وضعیت کسانی که می‌دانیم اطلاعات بیشتری از ما دارند، می‌توانیم افق دیدمان را گسترش دهیم. تحقیقات اثبات کرده‌اند افرادی با شما ارتباط برقرار می‌کنند که شما نیز برایشان اهمیت دارید. اگر شما زمانی را صرف افراد موفق کنید، احتمالاً در مسیر موفقیت خود نیز گام برداشته‌اید.

هر مشاوره‌ی بدان دلیل به شما راهنمایی می‌دهد که می‌داند

در عوض چیزی را از شما فرا می گیرد. مثلاً ممکن است او نکته‌ای را از شما فرا بگیرد که برای موفقیت کسب و کار خودش اهمیت زیادی داشته باشد. جالب اینجا است که معمولاً مشاوران افراد جوان تر را ترجیح می دهند و سرمایه گذاری بیشتر بر روی موفقیت آنها را ارجح می دانند. شما نمی توانید کسی را وادار کنید تا بر روی موفقیت شما سرمایه گذاری کند. این یک مسیر دوطرفه است. موفقیت شما یعنی موفقیت مشاورتان. لذا در وهله نخست، به جای اینکه از کسی درخواست کمک کنید، سعی کنید به دیگران کمک نمایید. اگر کسی هست که به دانش او نیاز دارید، سعی کنید تا به طریقی شما هم به او کمک کنید. اگر مشخصاً نمی توانید کمک خاصی ارایه کنید، می توانید حداقل در انجام برخی کارهایش به او کمک کنید. البته اگر هیچ فرصتی برای کمک کردن وجود ندارد، اصلاً اصرار نکنید زیرا در این صورت او شما را به چشم یک مزاحم خواهد دید. یک نکته مهم را هم به خاطر داشته باشید: در قرون نوزدهم و بیستم فردگرایی حاکم بود اما در قرن بیست و یک این جمع گرایی و جامعه محوری است که حاکمیت دارد. بنابراین بهتر است با یک گروه ارتباط برقرار کنید و حتی خود را به عضویت گروه‌هایی درآوردید که می توانند خدمات مفید و مثر ثمری برای شما به همراه داشته باشند.

کلام آخر اینکه هرگز فراموش نکنید که همین الان بهترین زمان برای عمل کردن است و شاید فردا خیلی دیر باشد، هر ارتباطی می تواند به همان اندازه که مفید باشد، با همان سرعت از دست برود و به فرصتی برای دیگران تبدیل شود.

نویسندگان: کیت فرازی مؤسس و مدیر عامل شرکت فرازی گریتلایت است که آن یک شرکت مشاوره بازاریابی و فروش است. وی مقالات زیادی را در وال استریت ژورنال<sup>۲</sup> و هاروارد بیزینس ریویو<sup>۳</sup> به چاپ رسانده است. تاهل راز سردبیر نشریه فورچون اسمال بیزینس<sup>۴</sup> است. او در نشریات سانفرانسیسکو کرونیکل<sup>۵</sup> و GQ نیز مطلب می نویسد. کتاب هرگز تک روی نکنید، در سال ۲۰۰۶ و در ۳۰۹ صفحه توسط انتشارات کارنسی بوکس / دابلدی<sup>۶</sup> که زیر مجموعه‌ای از انتشارات رندم هاوس<sup>۷</sup> است، منتشر شده است.

- مرکز پژوهشی توسعه مدیریت، "خدمات روانشناختی" به شرح زیر را با مجوز سازمان نظام روانشناسی ملی ایران ارائه می دهد:
۱. راهنمایی و مشاوره در زمینه های مدیریتی، شغلی و خانواده
  ۲. راهنمایی و مشاوره رفتاری- تربیتی و ...
  ۳. روانسنجی در زمینه آزمون های هوش، استعداد، شخصیت و ...
  ۴. روان درمانی: افسردگی- اضطراب، وسواس و ...
  ۵. آمادگی کارگاه های مهارت زندگی مثبت اندیشی و ...
  ۶. ارائه مشاوره گروهی و فردی

آدرس: خیابان ولیعصر (عج) - روبروی مسجد بلال - کوچه مهناز - پلاک ۵  
تلفن: ۴۵-۴۳-۴۴۰۴۴۰۲۰

میثاق مدیران سرمایه گذاری مطمئن شما در توسعه مدیریت ایران را گرامی داشته، امیدوار است در خلق مزیت رقابتی، موثر واقع شود.

امور مشترکین: ۸۸۷۷۴۳۰۸

2. Wall Street Journal
3. Harvard Business Review
4. Fortune Small Business
5. San Francisco Chronicle
6. Doubleday/Currency Books
7. Random House

"انقلابی که امروزه مردم از آن سخن می گویند بیشتر در قالب کیفیت است تا کمیت."  
"دانش آفرینی در یک سازمان از طریق مشارکت افراد در مجموعه ای خاص از فعالیت ها رخ می دهد."  
دوروثی لئونارد