



« Ce qui compte n'est pas ce que vous savez, mais qui vous connaissez. » Voilà un vieil adage qui explique en grande partie pourquoi certaines personnes ont une carrière florissante et d'autres pas. Cependant, connaître des gens est loin d'être suffisant; il y a plus important encore : c'est *ce que vous savez* au sujet de *qui vous connaissez*. En effet, simplement collectionner des cartes professionnelles ne mène à rien.

Par contre, comme le souligne Jeffrey Meshel, la plupart des gens augmentent considérablement le nombre de leurs « connaissances » lorsqu'ils comprennent l'art d'être un maître réseateur. Jeffrey Meshel, qui compte actuellement plus de 4 500 contacts dans son fichier Rolodex, nous dévoile les secrets qui lui ont permis de devenir une étoile dans le monde de la finance. Par exemple, il explique comment :

- cesser de se demander « Que vais-je retirer de ceci ou de cela? » et commencer à demander « Comment puis-je vous être utile? »;
- surmonter sa gêne au moment de rencontrer des gens;
- apprendre à se vendre soi-même;
- devenir une « connexion », permettant aux autres faire connaissance;
- semer aujourd'hui les graines dont on récoltera plus tard les profits.

Rempli d'histoires passionnantes et de leçons faciles à maîtriser, *One Phone Call Away* est le livre parfait pour quiconque veut tirer parti des points forts de ses amis et amies, de ses collègues et de ses connaissances – et ainsi amorcer une nouvelle étape de sa carrière.

Offert en anglais seulement.

http://www.amazon.ca/Phone-Call-Away-Jeffrey-Meshel/dp/1591840902/ref=sr_1_2/701-6322056-6391562?ie=UTF8&s=books&qid=1183484446&sr=1-2