

*Нашим сыновьям, Тиму и Алексу,
с любовью и пожеланием встретить
как можно больше интересных людей.*

*Особая благодарность Алексу
за помощь в работе над книгой.*

Предисловие
РАЗВЕДКА — ЭТО НЕТВОРКИНГ

Почему мы написали эту книгу

Нетворкинг — это построение социальной сети, использование связей для достижения успехов в жизни и карьере.

Разведчик — это профессиональный нетворкер. Поиск новых контактов и развитие отношений — его основная работа. Ежедневно это занимает большую часть времени разведчика. А значит, эту работу он должен делать правильно. И мыслить стратегически, продумывая каждый шаг. В столь важном и ответственном деле непозволительно впустую тратить время и совершать ошибки.

На самом деле нетворкинг — это практически единственное занятие разведчиков, кроме, конечно, взламывания сейфов между глотками водки-мартини, если верить популярным «киноверсиям» их ремесла. Во-первых, разведчики постоянно ищут «источники», то есть людей. Во-вторых, они строят отношения с людьми, представляющими для них интерес. Желательно близкие отношения. Настолько близкие, что люди готовы поделиться своими самыми сокровенными тайнами. В то же время профессиональные разведчики постоянно работают над собственным развитием и продвижением в обществе, чтобы войти в круги, где принимаются решения. В этом процессе они набирают обширные сети контактов.

Разведчиков специально готовят к тому, чтобы изучать людей. Со временем, набравшись опыта, оперативные работники становятся великолепными практическими психологами. Они буквально могут видеть людей насквозь, а умение развить отношения становится важнейшим из навыков, которыми они обладают. Они симпатичны,

дружелюбны, убедительны. Какими и должны быть профессиональные вербовщики.

К сожалению, даже разведчики не получают специальной подготовки по стратегическому нетворкингу. Такой дисциплины до сих пор не существует. Постепенно, в результате многолетних проб и ошибок, каждый оперативный работник вырабатывает свою собственную практику нетворкинга. Причем многие даже не догадываются, что у них есть стратегия. Большинство не думают о нетворкинге в таких категориях.

Мы провели почти четверть века на службе в нелегальной разведке под глубоким прикрытием, успешно работая с людьми многих национальностей, носителями разных культур. За плечами у нас немало побед, но и без ошибок тоже не обошлось. Нелегальная работа, в ходе которой нам пришлось выдавать себя за граждан других стран, стала для нас неоценимым опытом. Свои сети контактов мы строили с нуля: в четырех разных странах, на трех разных языках. Четвертую пришлось создавать на родине, в России, куда мы вернулись после

двадцатипятилетнего отсутствия. Мы возвратились в страну, которая за четверть века изменилась до неузнаваемости. Здесь мы оказались без друзей, «свои среди чужих», говорящие на родном языке с акцентом.

Данная книга — попытка поделиться нашим опытом нетворкинга. Хотя существует немало книг, посвященных этой теме, и некоторые из них действительно хороши, все эти книги можно разделить на две группы. В первой представлены советы и рекомендации, которые помогут вам быстрее набирать контакты на различных мероприятиях и развивать навыки общения. Такие навыки, несомненно, полезны, но точно так же, как генералу, командующему армией, обязательно быть самым метким стрелком, сами по себе эти навыки обязательно помогут вам строить долгосрочные, продуктивные отношения с людьми, не говоря уже о том, что научат вас стратегически управлять вашей сетью контактов.

Вторая группа книг о нетворкинге представляет собой сборники разных историй из жизни людей, которые сделали успешную

карьеру в качестве руководителей компаний или мотивационных спикеров. Рассказы о том, как добились успеха выдающиеся нетворкеры, и в самом деле мотивируют, но они не слишком пригодны для людей без зашкаливающего эго, которые не избалованы огромными кабинетами с толпой подчиненных. Кроме того, большинство реалий бизнеса и традиций общения, которые описывают авторы подобных книг, вряд ли существуют где-либо еще, кроме Соединенных Штатов Америки.

В своей книге мы хотели взглянуть на нетворкинг глазами профессионалов разведки. Мы попытались сделать книгу как можно ближе по духу к учебному пособию. Нами руководило желание сделать так, чтобы наш опыт пригодился как можно более широкому кругу читателей.

Настоящего профессионала в любом ремесле отличает наличие системы. Такая система выходит за рамки набора лучших практик и лайфхаков. Она имеет свою собственную философию и включает в себя набор правил, которые делают приобретенный опыт вос-

производимым. Например, если вы изучите множество книг, написанных разными писателями, то обнаружите определенные правила построения сюжета и развития персонажей, которые делают романы успешными.

Такие правила нетворкинга, применяемые систематически и вдумчиво, даже при весьма среднем исполнении, дадут возможность любому человеку построить вполне добротную сеть контактов, которая, в свою очередь, поможет ему добиться поставленных целей в жизни и в бизнесе. Подлинный талант в нетворкинге может быть приумножен систематическим процессом, которого часто недостает талантливым людям, — подобно тому, как необработанный алмаз приобретает ценность, когда за его огранку берется настоящий мастер.

При любом упоминании о стратегии сразу же всплывает закономерный вопрос о цели. Согласитесь, разведчик занимается нетворкингом не ради забавы. Перед ним стоит целый ряд оперативных задач. Это, например, выстроить доверительные отношения с конкретным человеком, что потребует множества

промежуточных шагов. Или, может быть, оказать влияние на какую-нибудь государственную организацию. В любом случае ключевую роль в любом важном деле играет тщательное целеполагание. Без постановки задач прогресс в нетворкинге нельзя измерить и оценить, то есть вы никогда не поймете, добились ли вы совершенства на данном поприще или, что называется, довольствовались лишь легкой добычей.

Идея написать книгу и поделиться опытом нетворкинга в качестве офицеров разведки под глубоким прикрытием продиктована нашим стремлением помочь читателям использовать их личные связи для достижения важных жизненных целей. Мы искренне надеемся, что потом и вы, в свою очередь, поделитесь своим опытом и успехами с другими...

О чем мы расскажем

Мы начнем с определения стратегического нетворкинга как целенаправленного, профессионально осмысленного социаль-

ного взаимодействия человека с его окружением. При этом мы будем рассматривать нетворкинг как структурированную, систематическую деятельность. За каждой системой и стратегией всегда стоит теория. Чтобы стать более эффективными, люди должны понимать, почему они делают то, что делают. «Нет ничего более практичного, чем хорошая теория», как сказал известный психолог Курт Левин. Именно поэтому мы начнем нашу книгу с краткого обзора некоторых аспектов теории личных социальных связей, которые нам понадобятся в дальнейшем.

Мы объясним, что такое личные социальные сети и как они функционируют. Это даст вам возможность составить карту собственной личной сети и провести ее глубокий анализ. Как только ваша сеть контактов будет схематично перенесена на бумагу, вы сможете наглядно увидеть ваше истинное место среди окружающих вас людей, поймете сильные и слабые стороны ваших взаимоотношений. Далее вы сможете планировать шаги, необходимые для того, чтобы

расширить вашу сеть, сделать ее продуктивнее и поднять ваш статус в обществе.

Затем мы приступим к постановке задач нетворкинга и обсуждению тонкостей строительства отношений с людьми. Этот процесс мы рассмотрим с самого начала — от оценки человека, с которым вы хотели бы познакомиться, и первого контакта с ним до выстраивания отношений и развития взаимопонимания, доверия и дружбы.

Содержание книги задумано так, чтобы привести вас от понимания базовых принципов нетворкинга к практическим методам, а затем и к стратегии развития отношений с вашим окружением. Мы стремились представить процесс планирования в нетворкинге как можно более наглядным. Это должно помочь вам обдуманно ставить задачи и видеть прогресс в вашей ежедневной работе. В книгу также включена серия пошаговых рекомендаций и шаблонов, которые помогут вам оттачивать навыки нетворкинга.

Затем мы поднимемся на следующий уровень нетворкинга. Если развитие отношений с одним человеком — это, по

сути, микронетворкинг, то взаимодействие с группой людей или целой организацией можно назвать макронетворкингом. На этом уровне существуют свои правила, обходные пути, подводные камни и лучшие практики.

Результаты вашего нетворкинга неизбежно зависят от вашего социального статуса: чем выше вы в социальной иерархии, тем легче привлечь к себе людей, тем больше «охват» вашей сети, тем больше у вас возможностей. В идеале вам ведь наверняка хочется, чтобы интересные люди сами шли к вам, а не вы за ними гонялись! Чтобы добиться этого, нужно стать человеком важным, заметным, востребованным. Короче говоря, стать звездой!

Мы обсудим, как можно повысить ваш социальный статус, продвинуться в организациях, стать заметным в обществе, эффективно взаимодействовать в социальной среде, в которой вы находитесь. Поскольку сейчас все больше общения перемещается в виртуальный мир, мы также уделим внимание вашим виртуальным связям и виртуальному статусу.

НЕТВОРКИНГ ДЛЯ РАЗВЕДЧИКОВ

Ваш успех в нетворкинге, скорее всего, придет не сразу. Практика потребует усилий — порой довольно значительных. Но ведь и нам эти двадцать пять лет нелегальной работы дались нелегко! По крайней мере, вам не придется беспокоиться о том, что ваши настойчивые, целенаправленные и успешные усилия в нетворкинге привлекут внимание контрразведки!

Введение

НЕТВОРКИНГ

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВЕДЧИКА

Мы, люди, существа социальные и постоянно взаимодействуем с другими людьми. Причем большую часть времени мы даже не обращаем внимания на то, как и почему это делаем. Навестить родственников, встретиться с друзьями или пообщаться с парочкой за соседним столиком в кафе — это все нетворкинг, неотъемлемая часть нашей жизни. Можно сказать, пока мы живем, то только и делаем, что постоянно налаживаем контакты.

Но для некоторых нетворкинг — это источник заработка, основа существования. Если точнее, то их жизнь и благополучие зависят от того, насколько хорошо они умеют

налаживать необходимые контакты. Разведчики, политики, дипломаты, журналисты, продавцы и все те, чьи заработки и карьеры напрямую зависят от общения с другими людьми, согласятся с тем, что нетворкинг требует обдуманного, активного подхода. Мы хотели бы сосредоточиться на нетворкинге как на профессиональной деятельности и стратегическом способе управления межличностным взаимодействием. Это требует особого, системного подхода к вашей социальной активности.

Помните одну поговорку? «Кто не планирует свою победу, тот планирует чужую». Оперативные сотрудники разведки — это одержимые стратеги. Работа постоянно заставляет их продумывать действия наперед. Неужели вы отправитесь к тайнику с компрометирующей микропленкой или на встречу с ценным агентом, если заранее не прокрутите в голове и не отрепетируете все сценарии возможного развития ситуации? Провести важную операцию без тщательной подготовки?! Ну что же, флаг вам в руки! Аналогичный подход разведчик почти ма-

шинально использует и при создании сети своих контактов.

Начнем с развенчания одного из расхожих мифов: стратегический нетворкинг, вопреки распространенному мнению, нацелен отнюдь не на то, чтобы обзавестись кругом друзей. Речь идет о выработке целенаправленного подхода к отношениям с окружающими, о достижении жизненных целей путем создания и управления такими отношениями. Нетворкинг и дружба — безусловно, вещи, связанные между собой, но все же разные. И если уж начистоту, то близкие и надежные друзья — всего лишь побочный продукт, который может возникнуть в результате нетворкинга.

А может и не возникнуть. Так, у Франклина Делано Рузвельта, четырежды президента Соединенных Штатов и, возможно, главного «конструктора» того мира, в котором мы живем после Второй мировой войны, за всю жизнь так и не было близких друзей. Его знали как человека, который легко завязывал отношения и так же легко из них выходил. Вообще, он был расчетлив