ПОЛКОВНИКИ СВР

ЕЛЕНА ВАВИЛОВА
АНДРЕЙ БЕЗРУКОВ

НЕТВОРКИНГ для разведчиков

КАК ИЗВЛЕЧЬ ПОЛЬЗУ ИЗ ЛЮБОГО ЗНАКОМСТВА

Елена Станиславовна Вавилова
Андрей Олегович Безруков

Нетворкинг для разведчиков. Как извлечь пользу из любого знакомства

Серия «Женщина-разведчик. Моя жизнь под прикрытием»

Издательский текст
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66635352
Нетворкинг для разведчиков. Как извлечь пользу из любого знакомства: Эксмо; М.; 2021
ISBN 978-5-04-160537-7

Аннотация

Разведчики-нелегалы, много лет проработавшие под глубоким прикрытием, делятся уникальным личным опытом работы с людьми. Эта книга призвана помочь читателям стать дизайнерами их собственного человеческого окружения и успешно использовать связи для достижения целей в жизни и бизнесе.

Не ставя своей задачей сделать из читателя разведчика (хотя возможно кого-то и вдохновит!), авторы книги помогут

научиться разбираться в людях и создавать долгосрочные продуктивные отношения. Они расскажут, как управлять собственной человеческой «экосистемой», в том числе:

– как стратегически строить сеть контактов;

– как эффективно заводить и развивать связи;

– как систематически поднимать статус в обществе;

– как быстро укрепить свою позицию в новой организации;

– как создать круг надежных друзей и, возможно, найти спутника или спутницу.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие. Разведка – это нетворкинг 6
Почему мы написали эту книгу 6
О чем мы расскажем 11
Введение. Нетворкинг с точки зрения разведчика 14
Глава 1. Инструменты нетворкинга 26
«Нет ничего более практичного, чем хорошая теория…» 28
Конец ознакомительного фрагмента. 29

Елена Вавилова, Андрей Безруков Нетворкинг для разведчиков. Как извлечь пользу из любого знакомства

Нашим сыновьям Тиму и Алексу с любовью и пожеланием встретить как можно больше интересных людей. Особая благодарность Алексу за помощь в работе над книгой.

© Вавилова Е.С., Безруков А.О., 2021
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

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 нарабатывают 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 при-

шлось 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, необязательно быть самым метким стрелком, сами по себе эти навыки необязательно 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 зашкаливающе-

го 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 воспроизводимым. 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 приобрета-

ет 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 социального 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.

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 побе-

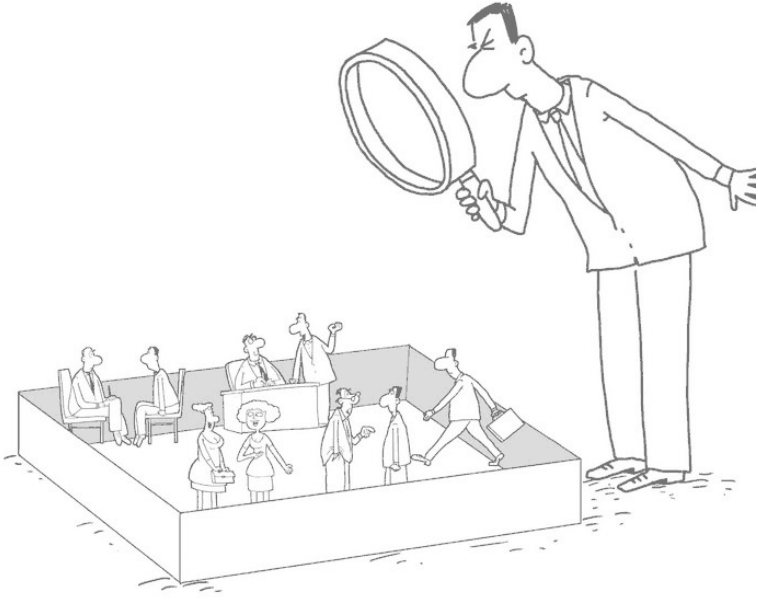
ду, тот планирует чужую». Оперативные сотрудники разведки – это одержимые стратеги. Работа постоянно заставляет их продумывать действия наперед. Неужели вы отправитесь к тайнику с компрометирующей микропленкой или на встречу с ценным агентом, если заранее не прокрутите в голове и не отрепетируете все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

ще, он был расчетлив и мстителен. Что, впрочем, не помешало ему в совершенстве овладеть искусством управления окружающими людьми и оказывать на них влияние. Вся история его восхождения к вершине власти была связана со стратегическим нетворкингом.

В основе стратегического нетворкинга лежит взгляд на ваше место среди других, так сказать, используя взгляд «с высоты птичьего полета». Это позволяет рассматривать ваши отношения с людьми, а также все отношения вокруг как динамическую «экосистему». Как только у вас появится карта этой экосистемы, вы сможете в ней сознательно ориентироваться и управлять ее развитием, используя свое время и ресурсы более осмысленно и эффективно.



Наглядный пример ценности такого «вида сверху» – ваши ежедневные поездки из дома на работу и обратно. Существует несколько способов добраться из пункта А в пункт Б. Можно не заморачиваться и пойти традиционным путем, т. е. проторчать в пробке на главной улице, потерять при этом уйму времени и нервов. Так же и в нетворкинге: можно потратить недели, безуспешно пытаясь дозвониться до секретаря очень важного человека, который вам сейчас позарез

нужен для решения какой-то проблемы в бизнесе.

Или, если взглянуть на движение городского транспорта сверху, скажем, с камеры дрона, то можно без труда отыскать объездные пути по менее загруженным улицам и добраться до дома или работы намного быстрее. Увидеть, какие улицы пусты, невозможно, не имея перед глазами общей картины. Точно так же, возможность одновременно видеть все существующие связи вокруг вас поможет понять, что у важного человека, к которому вы так стремитесь попасть, оказывается, есть близкий друг, с которым ваша супруга или супруг учились в одной школе. Таким образом, чтобы проложить наилучший путь к конкретному человеку, нужна КАРТА всех ваших контактов.

Однако до того, как вы сможете придумать лучший способ обойти «пробки», вам нужно все-таки определиться с направлением. Прежде чем обсудить, КАК сделать нетворкинг более эффективным, мы должны четко понять, ЗАЧЕМ нам это нужно. Так, Франклин Д. Рузвельт с детства мечтал стать президентом Соединенных Штатов, и на протяжении всей своей жизни все его усилия на создание сети нужных связей были сосредоточены именно на этой цели. Вам тоже нужно решить, каких целей вы хотите достичь и кто те люди, которые могут вам в этом помочь. Ваш первый шаг – четко определить свои «цели».

Будучи молодыми сотрудниками советской разведки, которые только приступили к работе в новой для себя стране,

мы, конечно, знали, ЗАЧЕМ нам нужна сеть личных связей. Но вот с чего начать? Мы были ошеломлены грандиозностью задачи. Да, мы заводили много знакомств, эти новые контакты требовали все больше и больше нашего времени, внимания и заботы, но отнюдь не приближали нас к чему-либо интересному. Помните известную басню «Лебедь, Рак и Щука»? Мы чувствовали, что наши отношения тянут нас в самых разных направлениях. Это раздражало. Мы создали набор отношений, но можно ли было это назвать эффективной сетью, которая бы отвечала нашей цели? Разве что с большой натяжкой…

Чего нам действительно не хватало, так это стратегии. Стратегия – это по определению путь к цели, некая траектория. Как только вы задумываетесь о траектории, то возникает множество других вопросов. Если вы хотите перейти из точки А в точку Б, то где именно находится точка А? Почему вы хотите добраться в точку Б? Есть ли альтернативные маршруты? Какой из них лучше? И по каким критериям? Итак, чтобы мыслить стратегически, нужен метод. Он дает ясность и направляет ваши усилия. Мы умели находить людей и развивать отношения, но не задумывались над тем, как собрать их в сеть, которая бы работала на нас и за нас. В начале нашего пути мы были тактиками, а не стратегами.

Стратегический нетворкинг – это не просто выстраивание отношений с конкретным человеком. Это достижение ваших жизненных и карьерных целей при помощи всех людей, ко-

торые вас окружают. В правильно выстроенной сети каждая связь усиливает другие связи. Все вместе они укрепляют ваше положение в обществе в целом.

Оглядываясь назад, мы понимаем, что наша карьера офицеров разведки под глубоким прикрытием представляет собой удивительный эксперимент в области нетворкинга. Как молодые оперативники, свой нетворкинг мы начинали с нуля. В страну своего первого назначения мы приехали лишь с одним чемоданом. Такое внедрение с нуля мы повторили три раза в трех странах. А потом, после нашумевшего шпионского скандала в США и обмена в 2010 году, четвертый раз – уже в России. Потому что дома, на родине, к тому времени мы не знали практически никого, кроме родителей и еще нескольких сотрудников в штаб-квартире российской внешней разведки, с которыми мы работали. С тех пор как мы уехали работать за рубеж, прошло 25 лет. Нас теперь не узнали бы даже школьные и университетские друзья.

Понимание того, как работает стратегический нетворкинг, приходило вместе с собственным многолетним опытом проб и ошибок. Четыре университетских диплома и тысячи самых разных контактов за плечами дали нам возможность взглянуть на нашу богатую практику как бы со стороны. Годы напряженной работы помогли нам выработать концептуальный подход к стратегическому нетворкингу. Вспоминая свои первые годы в разведке, мы можем с уверенностью сказать, что, вооруженные правильной стратегией, мы могли бы

за год или два достичь того, на что мы тогда потратили целых пять лет. Этой силой стратегического нетворкинга мы хотели бы поделиться с вами.

Прежде чем двинуться дальше, давайте ответим на некоторые вопросы, которые нам задавали люди, с которыми мы делились своим опытом нетворкинга. Неудивительно, что большинство вопросов касалось мотивации и психологических барьеров, которые сдерживают людей в реализации конкретных планов.

Наиболее распространенной проблемой называют временные затраты, необходимые для создания эффективной сети контактов. При нашей извечной загруженности и дефиците внимания, которое даже наши родные получают от нас лишь в промежутке между работой и домашними делами, где же взять время на полноценный нетворкинг?

Давайте четко уясним: нетворкинг действительно отнимает много времени. Выстраивание связей порой сильно выматывает эмоционально. Но как только вы решите, что ваше будущее зависит от окружающих вас людей и что иметь хорошую, отлаженную сеть контактов важно, при этом вы будете выстраивать ее правильно, выстраивать стратегически, то сэкономите массу времени и сил.

Как только вы решите отправиться в долгий путь к более значимому положению в обществе, знайте: чем дальше вы продвинетесь, тем легче и веселее будет становиться само движение вперед. Как и в любом виде спорта, будь то бег,

шахматы, теннис или гольф, – первые шаги никогда не бывают легкими и приятными, но потом, при известном упорстве, у вас обязательно откроется второе дыхание.

Еще одна отговорка – ссылка на «отсутствие таланта» к общению с людьми. Неприятно ведь наблюдать, как ваша приятельница, которая болтает без умолку, без особых усилий обзаводится кучей поклонников и спонсоров для своего бизнеса. «Со мной что-то не так», – тут же мелькает у вас в голове. Но вы не правы. Поверьте, вокруг всегда найдутся те, которые умнее, красивее, элегантнее одеты, богаче или просто удачливее нас. Но на самом деле такие люди попадаются довольно редко. Большинство же вокруг такие же, как и все остальные, в том числе и мы с вами.

Когда речь идет о нетворкинге, то здесь мы создаем себя сами. Один из наших первых наставников в ходе разведподготовки сказал, что «нельзя научить быть разведчиком – этому можно только научиться». Так же и в нетворкинге: вы обретаете опыт и навыки только в процессе. Другого пути нет.

Откровенно говоря, даже после многолетней оперативной работы мы признаем, что являемся отнюдь не самыми одаренными в создании межчеловеческих связей. Но с приобретенным опытом мы знаем, как максимально использовать те возможности, которые нам даны природой, как слушать окружающих, чтобы уловить самое важное, как свести к минимуму ошибки и как мотивировать себя, чтобы идти вперед, несмотря на отказы и неудачи. Так что и вы тоже смо-

жете этому научиться.

Этичен ли стратегический нетворкинг? Не привносят ли все эти стратегии что-то неестественное в человеческие отношения? Не кажется ли вам, что мы манипулируем людьми? Если вы строите отношения с людьми в соответствии с вашим «секретным» планом, не становятся ли такие отношения «фальшивыми»?

Такой важный вопрос оставить без внимания нельзя, поэтому нет смысла откладывать его на потом. В любых отношениях есть две стороны. Легче начать с себя. Когда вам очень нужен какой-то человек, например для вашего бизнеса, или если вы просто влюбитесь в кого-то, то ваша попытка привлечь такого человека всеми разумными и честными средствами не просто целиком оправдана, она вполне естественна.

Ночные серенады Ромео под окном Джульетты наверняка будут восприняты нашими современниками как чересчур экстравагантные, но вряд ли кто-то осудит его романтический порыв. Литература, искусство, да и сама жизнь вокруг нас изобилует примерами попыток кого-то соблазнить или расположить к себе. В подавляющем числе случаев у нас нет никаких сомнений в их искренности. Более того, в героях фильмов и книг нас восхищает именно настойчивость, с которой они добиваются чьего-то расположения.

И тогда все уже зависит от того, примет или отвергнет вас этот человек. Независимо от того, как пройдет ваше знаком-

ство, он или она всегда может сказать «нет». Возможно, вам удастся как-то «навязаться» при первой встрече, но вы не сможете насильно вторгнуться в чужую жизнь. Причем чем больше вы будете настаивать, тем сильнее, будет отторжение.

Теперь давайте взглянем на нетворкинг со стороны объекта вашего интереса. Когда вы покупаете лотерейный билет, то не можете быть уверены, что непременно выиграете. Скорее наоборот: к выигрышу вы настроены весьма скептически. Однако вы ни за что не откажетесь от приза, если вдруг сорвете джекпот. Знакомство с людьми – тоже своеобразная лотерея. Есть люди, которых вы мечтаете включить в число своих друзей, но вы не знаете, как этого добиться. Вместе с тем вас окружают некоторые личности, которых вам совсем не хочется видеть. Отношение к людям зависит от того, какую ценность они для вас представляют – эмоциональную, эстетическую, материальную. Возможно, среди ваших друзей найдется несколько таких, с которыми вы познакомились совершенно случайно. И, благодаря судьбу за такой шанс, вы не слишком-то заботитесь о том, как этот шанс появился.

Поэтому важно не то, как вы устанавливаете или развиваете отношения, а то, что вы привносите в эти отношения и как вы относитесь к важному для вас человеку. Нетворкинг как дисциплина, дает вам навыки знакомства, с людьми и развития отношений, но вы сами определяете, как и зачем вы используете эти связи в своей жизни.

Но вот что нетворкинг, безусловно, делает, так это за-

ставляет вас постоянно учиться у других. Более того, в рамках своей стратегии вы будете целенаправленно искать людей, которые знают больше вас, которые лучше вас. Благодаря нетворкингу вы станете во многих смыслах богаче. Ваша профессиональная ценность будет расти быстрее. Вы добьетесь лучшего взаимопонимания с близкими, с коллегами и с начальством. Привыкнув мыслить стратегически, вы будете замечать проблемы раньше, избегая болезненных конфликтов и потери друзей. И мы гарантируем – вы станете мудрее.

Глава 1. Инструменты нетворкинга

Как разведчики-нелегалы мы выполняли три задачи одновременно. Нашей главной задачей, как и следовало ожидать, был сбор разведданных. Второй была «работа под прикрытием» – ну, то есть наша «повседневная» деятельность, которая позволяла нам объяснить свои доходы и интересы. Третья задача заключалась в создании сети контактов и укреплении социального статуса – постоянное, зачастую изнурительное, восхождение от низов общества к его вершинам. На самом деле все наше видимое свободное время – прогулки, праздники, занятия спортом – должно было как-то вписываться в эту третью задачу. Такая работа никогда не прекращалась и требовала огромных усилий и времени, но без нее мы были бы бесполезны как разведчики.

У каждой профессии есть свой инструментарий. Ремонтируете ли вы бытовую сантехнику, разрабатываете коллекционную одежду или преподаете экономику в университете, вы полагаетесь на конкретные знания, навыки и оборудование, без которых желаемых результатов достичь нельзя. Чтобы овладеть такими навыками и довести их до совершенства, обычно требуются годы. Определенные профессии требуют от человека особых способностей, например музыкального слуха или абстрактного мышления. Важно отметить, что каждая профессия формирует определенный образ

мышления и метод, который так же неотделим от профессии, как и ее рабочие инструменты.

Разведчики, в течение долгого времени оттачивающие свое оперативное искусство, вырабатывают особенную память на людей и отношения. Так же как художник может в деталях воспроизвести увиденный ранее пейзаж, а пианист сыграть несколько симфоний, не заглядывая в ноты, опытный профессионал-оперативник способен хранить в памяти детали историй многих людей и подробности разговоров с ними на протяжении нескольких лет.

Главное оружие разведчика – его связи. А его основное качество – умение разбираться с множеством ситуаций и людей, учиться, приспосабливаться, предсказывать, терпеть, меняться и добиваться своего. Короче говоря, понимать и организовывать вещи и людей вокруг себя. Без инициативы и внутреннего чувства направления разведчик немедленно оказался бы в неуправляемом водовороте сложностей и опасностей. Менталитет офицера-оперативника, как организатора и планировщика своего окружения, определяет его стратегический подход к нетворкингу. Чтобы практиковать этот стратегический подход, видеть ошибки и мыслить системно, нам нужно понять, что такое сети контактов и как они функционируют.

«Нет ничего более практичного, чем хорошая теория…»

Когда мы создаем вокруг себя сеть нужных нам людей, то тем самым как бы плетем социальную ткань, которая соединяет нас с остальным миром. Постоянные социальные взаимодействия позволяют нам защищать себя, зарабатывать деньги, заводить потомство и продвигать решения, которые влияют на наше общество. Связи, которые мы создаем, зависят от того, кто мы, что нам нравится, какую работу мы делаем и с кем живем. У нас есть враги и друзья, начальники и подчиненные. Такие взаимодействия не случайны. Они и в самом деле описывают и определяют нашу жизнь. Узы, которые нас связывают, регулируются законами и обычаями и эмоционально заряжены. Они встроены в контекст окружающей нас среды.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.