

**ЕЛЕНА ВАВИЛОВА
АНДРЕЙ БЕЗРУКОВ**



**КАК ИЗВЛЕЧЬ ПОЛЬЗУ
ИЗ ЛЮБОГО ЗНАКОМСТВА**



Москва
2024

УДК 821.161.1-312.4
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
В12

В книге использованы рисунки художника
Николая Крутикова

Вавилова, Елена Станиславовна.

В12 Нетворкинг для разведчиков. Как извлечь пользу из любого знакомства / Елена Вавилова, Андрей Безруков. — Москва : Эксмо, 2024. — 256 с.

ISBN 978-5-04-190744-0

Офицеры разведки, 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.

УДК 821.161.1-312.4
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-04-190744-0

© Вавилова Е.С., Безруков А.О., 2021
© Оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2024

*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 популяр-

ным «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 догадыва-

ются, 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 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 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 де-

лают 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 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 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 — по-

рой 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.

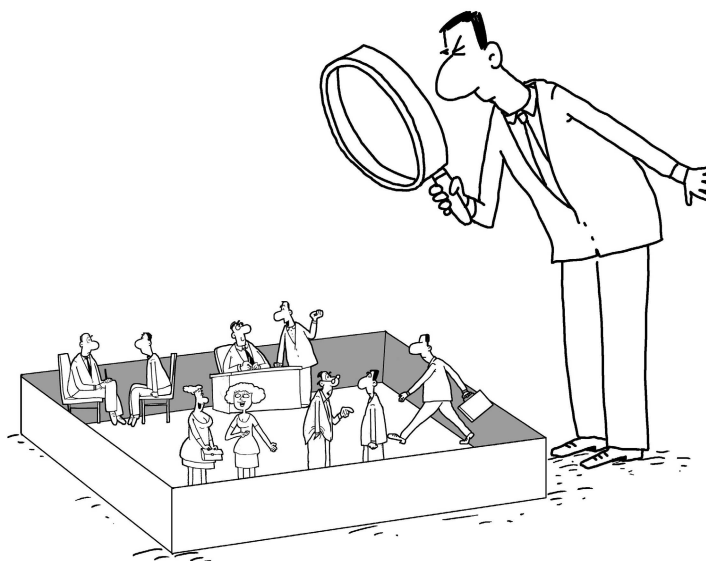
Помните одну поговорку? «Кто не планирует свою победу, тот планирует чужую». Оперативные сотрудники разведки — это одержимые стратеги. Работа постоянно заставляет их продумывать действия наперед. Неужели вы отправитесь к тайнику с компрометирующей микропленкой или на встречу с ценным агентом, если заранее 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 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. Вообще, он был расчетлив и мстителен. Что, впрочем, не мешало 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, которые 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 собствен-