

Глава 2

Идентификация:

как быстро найти людей,
которые помогут вам
преуспеть

Место: Голландия, Амстердам, район Буйтенвелдерт.

Кодовое название конференции: ISOKRATES.

Требования: найти человека, который знает о проекте ТХТ и (или) связан с относящимися к нему разработками.

Рассказ Райана

У меня практически не было информации, с которой я мог бы начать. Мне только сказали, что в Голландии состоится небольшая четырехдневная конференция, куда съедутся мировые светила в области физики. Имеющиеся у нас разведданные наводили на мысль о значимых разработках, которые могли бы укрепить безопасность Соединенных Штатов.

Мне предстояло выяснить, кто их автор, и действовать быстрее, чем я привык. Офицеры разведки нередко вынуждены работать вслепую. *Кое-что* ты, конечно, знаешь, но столько всего еще приходится уточнять, прежде чем получишь общую картину. Годы интенсивных тренировок научили меня безошибочно выбирать из группы людей того, кто располагает ценной информацией.

Я прибыл на место. Конференция проходила в красивом здании с классической голландской дверью, выкрашенной в синий цвет. Дом располагался на тихой жилой улочке в южной части Амстердама. Внутри предлагали щедрый ассортимент закусок и напитков, в том числе мясные крокеты во фритюре «биттергарнитур» и пиво Grolsch, а горящий камин создавал уютную обстановку. Общая атмосфера вечера была изысканной, но не слишком чопорной. Я сразу заметил, что физики сбивались в отдельные группки. В одном углу несколько мужчин помоложе любезничали с двумя девушками. Казалось, что им интересно друг с другом. По сравнению с остальными они были одеты чуть менее официально. На некоторых мужчинах пиджаки сидели кое-как, и я предположил, что они редко выходят в свет. Одна из дам похлопала соседа по плечу и указала в сторону камина. Вся компания дружно повернулась туда с удивленными лицами. А вот и первая подсказка: кто бы ни сидел перед камином,

он представляет интерес для этих людей. Я решил приглядываться за ними весь вечер и сделал вид, что проверяю сообщения в телефоне, пока обдумывал следующий шаг.

Меня заинтересовала группа у камина: она была центром активности. Там собралось больше всего народу — их как будто что-то притягивало туда. Но мне понадобится за ними еще понаблюдать, чтобы убедиться, что нужный мне человек находится именно там.

Еще одна небольшая компания собралась в центре зала. Судя по тому, как они общались друг с другом, это были давние знакомые. Особенно выделялся один мужчина. Костюм на нем сидел хорошо, не то что на типичных университетских профессорах. Он участвовал в общей беседе, но я заметил, что его ступни едва заметно повернуты в сторону от собеседников. По какой бы то ни было причине парень явно хотел от них отделаться.

Я прошел к накрытому столу, и в этот момент мужчина, воспользовавшись случаем, направился ко мне с видом, располагающим к разговору. Ему было около сорока или чуть больше. Дорогой «Ролекс», итальянские туфли и галстук из тонкого шелка — уж точно не профессор и не исследователь в таком-то наряде! Я повернулся, посмотрел ему прямо в глаза и пожал руку. «Привет! Меня зовут Райан». — «Клайв», — представился он и сказал, что работает в маленькой, но многообещающей инженерной компании. Она фигурировала в моем досье.

У меня появилось чувство, что нас интересует один и тот же человек, поэтому-то Клайв и покинул группу в центре зала. Я знаю достаточно, чтобы вести непринужденный разговор о математике и физике, но не настолько самонадеян, чтобы вступать в глубокую дискуссию с настоящим экспертом. Я удерживал разговор в рамках общих тем и спрашивал Клайва о его профессии, чтобы вселить в него

чувство важности и желание продолжать беседу. Через несколько минут светской болтовни я спросил:

— Насколько я понял, вы знакомы с той компанией? — и указал на междусобойчик у камина.

— Да, конечно. Здесь все жаждут пообщаться с Тэдом. Его исследования в области физики элементарных частиц произвели фурор. Хотите с ним познакомиться?

Бинго! Я не просто нашел нужного человека, меня ему еще и представят, что будет выглядеть вполне естественно. Клайв жестом пригласил меня следовать за ним и непринужденно присоединился к группе. Он легонько похлопал Тэда по руке и сказал:

— Познакомься, это Райан. Его прислала американская консалтинговая компания, их интересуют новые разработки.

Тэд повернулся ко мне и произнес:

— Приятно познакомиться.

Я посмотрел ему прямо в глаза, крепко пожал руку и сказал:

— Чрезвычайно рад нашему знакомству.

Затем Тэд вернулся к прерванному разговору, а я пообщался с остальными. Через два часа все разошлись. Побеседовать с Тэдом лично я не успел, но, по моим меркам, вечер удался. Я вернулся в номер, запер дверь и начал печатать отчет. На следующий день предстоял переход к следующему этапу операции.

Надев пальто и туфли, я вышел из гостиницы и вдохнул прохладный воздух. На улице было темно и тихо, город погружался в дымку. Соблюдая предосторожности, я дошел до очаровательного маленького скверика полукилометром севернее.

Там я сел на третью слева скамейку и сделал вид, что завязываю шнурок. Вряд ли кто-то увидит меня здесь в это время, но рисковать все же не стоило: сидеть в парке в столь

поздний час подозрительно, а развязавшийся шнурок — убедительная причина присесть. Я достал из левого кармана пальто красную канцелярскую кнопку и воткнул ее с левой стороны скамейки. Там ее никто не заметит, кроме, разумеется, Джорджины.

Кнопка означала: «Я его нашел. Немедленно переходим к следующему этапу». Джорджина будет очень довольна застрахованной прогулкой в сквере.

Свяжитесь с внутренним аналитиком: как должен выглядеть результат?

История Райана должна была начаться задолго до поездки в Амстердам. Аналитики составили бы соответствующее «задание», перелопатив, рассмотрев и оценив информацию от оперативников со всего мира. Это их работа — искать и интерпретировать взаимосвязи, подсказывающие, что нужно предпринять для безопасности США. Райан внимательно изучил бы требования и всесторонне обсудил бы конечную цель с аналитиком, чтобы точно знать, чего от него ждут. Аналитик, скорее всего, сократил бы тщательно подготовленный список нужных людей максимум до десяти человек, обладающих крайне редкими способностями.

В такой сфере, как разведка, забрасывать широкую сеть слишком долго и рискованно. Райан точно знал, с кем имеет дело, и тщательно выбирал тех, кто помог бы ему выйти на нужного человека.

Когда после ухода из ЦРУ я основал компанию, я был знаком лишь с горсткой людей. Я глубокий интроверт (как и большинство офицеров разведки, в отличие от общепринятого мнения и сюжетов в кино) и, помимо друзей,

родственников и знакомых среди соседей и прихожан церкви, почти никого не знал. Я планировал развивать бизнес, но, будучи не только предпринимателем, но и семейным человеком, постоянно ощущал нехватку самого ценного ресурса — времени. Я не видел смысла ходить на разные мероприятия и тратить время на раздачу визиток всем присутствующим. Конечно, шанс найти там полезные связи был, но уж очень мизерным он мне казался. Я хотел эффективно распределять время и был уверен, что смогу быстрее достичь цели. Я искал оптимальный способ.

В школе разведки меня учили помнить о конечной цели и искать людей, соответствующих определенным критериям. Подобно аналитику, сокращающему список объектов, я решил сосредоточиться на том, что мне больше всего нужно для успеха в бизнесе. Я основал школу выживания, а значит, должен был заявить о себе на этом рынке. Проведя маркетинговое исследование, я выяснил спрос на одежду и снаряжение для выживания, но как выйти на целевую аудиторию? Как связаться с ключевыми игроками, которые помогут мне развить бизнес? Как выделиться на фоне тысяч других, которые занимаются тем же самым?

[Урок разведчика]

До всех всегда можно добраться

Разведчики никогда не унывают, если сразу не завязали нужных связей. Они знают: каким бы могущественным, знаменитым или опасным ни был человек и какой бы затворнический образ жизни он ни вел, до него всегда можно добраться. Иногда это всего лишь вопрос выбора посредника, который приведет вас к нему. Разведчики не ограничиваются списком знакомых, они знают, с кем те, в свою очередь, связаны. Кто их приятели, родственники, соседи, коллеги?

С кем их объединяют общие интересы? Разведчики не злоупотребляют знакомствами и всегда помнят о принципе «услуга за услугу». Они предлагают помощь в обмен на связь с нужным человеком или дадут вам понять, что готовы ее оказать в будущем.

Жизнь предпринимателей и продавцов полна стрессов и волнений. Где уж тут думать, как найти целевую аудиторию и представить ей свой продукт? Я решил заручиться помощью своего внутреннего аналитика и составить приоритетную базу из трех важнейших категорий того, что мне нужно для создания успешной компании с семизначным оборотом.

Определите, что необходимо для успеха операции

1. Связи с медиа. Я не был знаком ни с кем из медийной сферы, но информация о компании, поданная на телевидении, радио и в печатных изданиях, казалась хорошей рекламой моего бизнеса. Признаюсь, меня не особо прельщала перспектива выступать на телевидении (даже если бы посчастливилось туда попасть), но я понимал, что современная культура ориентирована на знаменитостей. Появление на телевидении, радио или в журнале моментально обеспечивает кредит доверия, а для молодой компании это очень важно.

2. Связь с профессиональным сообществом. Вначале у меня не было клиентской базы для выхода на рынок, поэтому следовало найти профессиональное сообщество. Если бы мне удалось договориться с известным брендом

с большой клиентской базой о продаже своего продукта, обо мне узнало бы больше людей, чем если бы я искал их сам, пока мой бизнес находился в зачаточном состоянии. Это помогло бы стимулировать рост продаж и обеспечило быстрое получение дохода.

3. Поиск партнеров для совместного бизнеса. Для превращения молодой компании в гиганта с многомиллионным оборотом надо продемонстрировать продукт множеству людей. Я нуждался в партнерах — людях из моей сферы, которые захотели бы работать вместе и продавать продукты или услуги *обеим* клиентским базам.

Мы разделили бы выгоды и риски. Совместное предприятие с компанией с аналогичной целевой аудиторией означает, что о моем продукте и услуге узнает больше людей, а клиенты из моей базы, в свою очередь, увидят нужные им вещи, которых нет у меня. Когда список клиентов начал регулярно пополняться, я понял, что могу заработать на составленной с таким трудом базе, одалживая ее другим компаниям.

Как только я определил три главные цели, семизначный оборот компании внезапно показался мне достижимым. Можно было браться за следующий важный этап — поиск людей, которые помогли бы мне их достичь. Само собой, не все мои читатели имеют отношение к сфере, в которой я работаю, но приоритетная база актуальна везде. Сузьте диапазон до трех ключевых действий — и заложите прочную основу для развития бизнеса и роста продаж. Помните, что приоритетная база может быть любой, только убедитесь, что она согласуется с ожиданиями в вашей сфере. При расстановке приоритетов поразмышляйте над двумя вопросами:

1. Какова моя конечная цель?

Аналитики всегда знают конечную цель, будь то обезвреживание наркобарона, сбор данных о потенциальной террористической атаке или информация о том, в каких странах ведутся научные разработки, представляющие угрозу для страны. Ошибка недопустима, поскольку на карту поставлена безопасность ее граждан. А в случае бизнеса на кону ваш хлеб насущный.

При постановке задачи аналитики должны четко и понятно сформулировать цель. Рекомендую придерживаться аналогичного подхода при формулировке своей конечной цели.

2. Каковы ключевые составляющие вашего выживания?

Любой предприниматель скажет, что доход — это то, что держит компанию на плаву, и будет прав. Но давайте копнем глубже. Что нужно для того, чтобы начать получать его как можно раньше? Поддержка и влияние людей, уполномоченных принимать решения? Отдел закупок? Наличие инвесторов? У меня не было в запасе нескольких лет на ожидание прибыли, да и мало кто к этому готов. Какой смысл строить собственный бизнес только для того, чтобы годами зарабатывать доллар-другой и терпеливо надеяться на процветание?! Надо на ранних стадиях заложить ресурс для накопления капитала. Для меня это означало наладить связи с людьми, имеющими доступ к моей целевой аудитории.

Четко определите, как будете совершать продажи или получать доход, не полагаясь на мгновенное создание суперхита, который купят миллионы.

[Подсказка разведчика]

Разведчик всегда осматривается

Осматриваться — значит держать в поле зрения происходящее вокруг и все замечать. Разведчик постоянно это делает, даже после выхода на пенсию. Этот навык становится второй натурой, и мы всегда фиксируем малейшие изменения в окружении. Например, если из-за строительства нового здания на дороге образуются пробки, что осложняет выезд из района в случае чрезвычайной ситуации, мы будем искать объездные пути. Для надежности всегда имейте запасной маршрут. То же касается и бизнеса: не полагайтесь на один-единственный источник дохода, поскольку его вам может обеспечить нечто совсем другое.

Топ-25: поиск идеальных контактов

Мы все видели в новостях списки разыскиваемых ФБР и ЦРУ преступников. В них входят опаснейшие криминальные умы в истории — от Усамы бен Ладена до Эль Чапо. Но интересы спецслужб не ограничиваются ловлей преступников, которых следует заключить под стражу ради общественной безопасности. У разведки есть также списки самых умных людей в мире — гениальных новаторов, ставших лучшими в своей области. Это физики (как в рассказе Райана), математики, компьютерные программисты, химики и хакеры. Они не преступники, но их знания настолько ценны, что допустить их связь с плохими парнями категорически нельзя. Скажем так: США хотят первыми застолбить право на все, над чем работают эти люди, поэтому такой список совершенно иного рода.

Я рассуждал так же, составляя свой список двадцати пяти самых желанных контактов. Я хотел связаться с теми, кто поможет мне выстроить бизнес с семи- или восьмизначным оборотом. Количество людей может быть любым, но я решил, что для меня оптимальное число — двадцать пять. Это была достижимая цель, но она все равно требовала выхода из зоны комфорта.

Как составить список

Шаг 1. Определите критерии

На этом этапе я понятия не имел, с кем мне нужно познакомиться, но знал, что для составления списка должен установить критерии. Я задумался, кого в него включить. Опять же, я не стал ходить по конференциям и мероприятиям по выживанию, а подошел к вопросу взвешенно. Благо сегодня с помощью интернета можно не выходя из дома узнать, кто лучший в своей отрасли. Сразу видно, у кого больше подписчиков на YouTube или фолловеров в Twitter. Поиск на Amazon мгновенно покажет бестселлеры по вашей специализации. Пятнадцать минут в день такого мониторинга обеспечивают существенный результат.

Для определения критериев я ответил на следующие вопросы:

- Какими личностными чертами должны обладать нужные мне люди?
- Какие должности они могли бы занимать?
- С какими компаниями я хотел бы сотрудничать?

Размышления о том, с какими людьми мне нужно установить контакт, в очередной раз доказали ценность моей

разведывательной подготовки при построении бизнеса. И там и тут число людей, отвечающих конкретным требованиям, ограничено. Развертывание более широкой сети не повысит ваших шансов на установление большего количества полезных связей (или вербовку математика, разработавшего сверхсекретный алгоритм), а лишь заберет драгоценное время.

Шаг 2. Найдите «рыбное место»

Разведчики, работающие за границей, часами бродят по городу, в котором живут. Они знакомятся с культурой, отмечают опасные районы, составляют кратчайшие маршруты и, конечно же, ищут места, где могут встретить нужных людей. Я хотел следовать аналогичному принципу в бизнесе, но не собирался часами «гулять по городу» и писать отчеты. Я знал, что, отслеживая происходящее вокруг и методично ища «рыбное место» (где можно встретить нужных людей), сэкономлю себе кучу времени и сил.

У Райана была информация об интересующей его конференции, а его источники указали, где будет проходить приуроченная к ней вечеринка. В общем, многие разведчики неплохо поработали, чтобы вечеринка стала для Райана хорошей отправной точкой. А когда он на нее попал, то сразу понял, что встретит там нужного человека.

Мой список из двадцати пяти пунктов охватывал три сферы: медиа, компании, пытающиеся выжить (потенциальные партнеры), и состоятельные частные лица, заинтересованные в получении моих услуг. Я начал с широкой сети и постепенно сузил круг вариантов до идеально отвечающих моим требованиям. Для того чтобы найти подходящие «рыбные места», я:

- решил попасть на местное телевидение и радио, хотя знал, что это непросто, к тому же никогда раньше этого не делал (подробное руководство по участию в телепрограммах ищите в главе в подарок в конце книги);
- подписался на журналы и прочие публикации для обеспеченных людей — например, Robb Report;
- прочитал новейшие издания, написанные экспертами по интересующим меня темам, и связался с этими людьми (неожиданно оказалось, что авторы любят получать письма от читателей);
- заплатил 25 тысяч долларов за вступление в клуб по обмену профессиональным опытом, где собираются владельцы компаний с многомиллионным оборотом. На одной из первых встреч я познакомился с коллегой по цеху, и мы заключили сделку, которая принесла нам 250 тысяч долларов. (Если в настоящий момент вы не готовы делать такие инвестиции — ничего страшного.) Еще я вступил в местную торговую палату, что также оказалось весьма полезным. Кстати, связаться с местными бизнесменами, которые вас интересуют, и предложить им ежемесячные встречи — тоже вариант;
- договорился о чтении лекций. Это позволило мне выступать в крупных корпорациях, таких как Rubbermaid, заводить полезные знакомства и приглашать топ-менеджеров на свои курсы. Сейчас мне платят 20 тысяч долларов только за вступительную речь. (Информацию о том, как заработать на лекциях, ищите в главе в подарок.)

Шаг 3. Общие наблюдения

В разведшколе проводятся многочасовые тренировки по обучению тому, как наблюдать за происходящим вокруг. Сначала курсанты учатся замечать действия общего характера в определенном месте. Это развивает привычку все подмечать. В разведке есть понятие «базовые условия» — мы всегда обращаем пристальное внимание на то, что считать нормой, или стандартом, для ситуации. Например, улюлюканье и крики на спортивном состязании — это норма. Внезапная тишина на бейсбольном матче говорит о том, что что-то не так, как и крики в церкви. Райан, к примеру, обратил бы внимание на планировку зала и расположение окон и дверей и сосчитал бы присутствующих женщин и мужчин. Еще он оценил бы обстановку и выяснил количество обслуживающего персонала. Все это в совокупности позволило бы ему определить типичную картину и подготовило к следующему важному шагу в поиске нужного человека.

Как определить типичную картину

Ежедневно вы бываете в нескольких местах: ездите в общественном транспорте (наземном или подземном), сидите в офисе, отвозите детей в школу и забираете их из школы, ходите по магазинам и посещаете разные мероприятия. У каждой из этих ситуаций своя типичная картина: шумно, тихо,людно, пусто, темно. Скажем, если вы работаете в Среднем Манхэттене, то типичная картина — это, как правило, людно, шумно и хаотично. Если, выйдя из офиса, вы увидите пустую улицу, без людей и машин, у вас появится повод для беспокойства. Чтобы определить типичную картину местности, надо знать, что обычно там происходит. Обращайте внимание на общую атмосферу помещения или заведения. В ресторанах чаще всего весело и празднично

(в отличие от похорон). Посмотрите на присутствующих. Их много или мало? Что это за люди? И наконец, что происходит? Посетители едят, разговаривают, читают газеты? Кто чем занят? Привычка замечать типичную картину убережет вас от опасности и поможет выделить в толпе нужных людей.

Шаг 4. Обращайте внимание на то, что имеет к вам отношение

Общие наблюдения — это только основа для более серьезных вещей. Из всего увиденного важно лишь то, что непосредственно относится к вашей ситуации. Разведчики обучены наблюдать гораздо внимательнее и пристальнее: при входе в помещение они молниеносно оценивают обстановку и определяют, какие детали имеют значение. Это может быть что угодно — от машины, едущей по улице так медленно, что можно хорошо разглядеть водителя, до официантки, не спеша разливающей напитки, чтобы услышать каждое слово стоящих рядом с ней гостей. Почему машина так едет? Водитель ждет сигнала от кого-то из присутствующих? Зачем официантка подслушивает? У нее есть какая-то другая задача, кроме обслуживания? Такие детали складываются в истинную картину происходящего и могут быть весьма красноречивы. Чем вы наблюдательнее, тем проще вам будет найти человека, который поможет выстроить ваш бизнес, — ведь вы видите *реальную картину*.

Райан заметил несколько интересных вещей. Например, его собеседник из инженерной компании одет иначе, чем остальные. Дорогие туфли и галстук говорили о том, что он не из академических кругов. Еще его стопы были повернуты в сторону от собеседников, а это знак, что он ищет повод закончить разговор.

[Подсказка разведчика]

Ноги могут говорить

Если стопы человека повернуты в сторону от собеседника, это явный признак того, что он хочет от него отделаться. Когда вас втянут в неинтересную беседу, посмотрите на свои ботинки. Держу пари, их носки будут направлены к выходу.

Райан также обратил внимание, что компания у камина — самая многочисленная, и, похоже, она собралась вокруг одного человека. С ним все хотели общаться, что он бóльшую часть вечера и делал. Наверное, это и есть тот самый блестящий ученый. Все детали были, несомненно, важны и полезны для Райана, но он заметил кое-что более интересное. Когда Клайв представлял Райана Тэду, то слегка коснулся его руки. Для Райана было большой удачей это увидеть. Краткий тактильный контакт нес в себе глубокий смысл. Он показывал, что Клайв знает Тэда достаточно хорошо, чтобы позволить себе вмешаться в разговор и с кем-то познакомиться, а также что Тэду не неприятно прикосновение и он доверяет рекомендациям Клайва. Иначе говоря, между мужчинами сложился некий союз (о создании союзов мы подробнее поговорим позже), и Райану это было на руку.

На что обратить внимание

- Кто собирается в группы?
- Кто с кем знаком?
- Кто из присутствующих пользуется популярностью?
- Есть ли среди них человек, который ведет себя так, будто всех знает?

Шаг 5. Знакомство по рекомендации

Каждый из нас хоть раз попадал в ситуацию, когда его спрашивали о профессии или месте работы с целью узнать о вакансиях или выведать что-нибудь интересное. Мы вроде бы не против помочь человеку, но часто не готовы тратить на это время. А вот просьба друзей или знакомых — совсем другое дело, тут отказывать под предлогом занятости неудобно. Это и есть знакомство по рекомендации — ключевая часть многих разведывательных операций.

Разведчикам нередко поручают установить контакт с высокопоставленным государственным чиновником, обладающим ценными знаниями и могущественными связями, а иногда и с безжалостным преступником. На таких людей сложнее выйти, поэтому разведчики всегда подбираются к ним исключительно через связи. Гораздо надежнее познаться с кем-то из их окружения, кто потом сможет вас представить. Как говорит мой коллега: «По знакомству все идет как по маслу. Ты уже не враг и сразу получаешь кредит доверия». В случае Райана Клайв идеально подходил на эту роль. Он был своим среди друзей Тэда и явно пользовался его доверием. Клайв был не ученым, а бизнесменом, поэтому мог считать знакомство с американцем Райаном полезным, а следовательно, скорее согласился бы оказать ему услугу. К тому же, хотя тактильный контакт между Клайвом и Тэдом выглядел естественно, он не говорил о близкой дружбе. Иначе они бы обнялись или Тэд отвлекся бы от собеседников, чтобы поговорить с Клайвом. Кроме того, Клайв, вероятно, оберегал бы дружбу с Тэдом от посягательств посторонних и не согласился бы так легко представить ему Райана. Клайв стал тем самым надежным рекомендателем, поэтому Тэда ничто не насторожило в Райане. Деликатность прежде всего, помните?

Знакомство по рекомендации — это практически беспроигрышный шанс добраться до нужного человека. Определив приоритетную базу, я понял, что нуждаюсь в людях, которые могли бы меня обучать, давать советы и в перспективе создать со мной партнерские отношения. Мне предстояло выяснить, где их найти, и войти в круг их знакомых. К счастью, сегодня интернет существенно упростил эту задачу: можно без проблем писать хоть автору бестселлера, хоть продюсерам телешоу. Я разослал письма редакторам интересующих меня журналов, а также отправил письма, написанные от руки, курьерами FedEx — отличный способ привлечь внимание директоров и состоятельных людей. Я поставил цель обращаться к трем человекам в день. Скажем, два звонка и одно письмо, главное — достучаться до троих ежедневно. По мере того как моя сеть контактов росла, я смог воспользоваться ими для знакомства с нужными людьми.

Концепция знакомств по рекомендации оказалась особенно полезной, когда я вплотную занялся маркетингом в Facebook. Я сократил список до нескольких профессионалов, с которыми хотел сотрудничать. Единственная проблема заключалась в том, что обычно они работали с гораздо более крупными компаниями, чем моя. Мне требовалось чье-либо авторитетное слово, чтобы убедить их, что у моей компании большой потенциал и что я подходящий партнер для сотрудничества, хотя и новичок в мире бизнеса. И тут весьма кстати я услышал о проходящем неподалеку семинаре о маркетинге в соцсетях. Разузнав о мероприятии подробнее, я выяснил, что основной докладчик знает всех, с кем я хочу познакомиться.

Я сходил на семинар, пообщался с этим человеком и оценил его как того, кто действительно может мне помочь. Я сказал ему, что мне очень понравился семинар, и поблагодарил за то, что он приехал к нам в Юту. Несколько дней спустя

я отправил ему письмо, где говорил, что семинар был очень полезен и я ищу встречи с людьми, которые могли бы мне помочь в построении бизнеса. Не мог бы он меня им представить? В итоге он познакомил меня с маркетологом, с которым я и начал работать.

Я не очень общительный человек (моя жена подтвердит), поэтому не представляю, что делал бы в бизнесе без разведшколы. Перспектива посещения крупного мероприятия по обмену опытом и даже обычного делового ужина меня ничуть не вдохновляет. Если у вас такой же склад характера, знакомства по рекомендации принесут вам все нужные связи, причем безо всякого стресса. Бояться общения с незнакомыми людьми больше не придется. Если же вы умеете налаживать связи и вести любые разговоры (поздравляю и завидую!), будьте уверены, что описанные мной практики помогут вам знакомиться быстрее, к тому же с более влиятельными и полезными для вашего бизнеса людьми.

[Развенчание мифов о разведчиках]

Разведчики всегда находятся в сногшибательной физической форме, учтивы и хороши собой, как Джеймс Бонд.

Неправда!

Поскольку роли разведчиков играли Дэниел Крэйг, Брэд Питт, Мэтт Дэймон и Том Круз, именно Голливуд повинен в появлении мифа о привлекательном, элегантном разведчике.

На самом деле все разведчики разные, и любой прохожий на улице может оказаться одним из них. Профессора и исследователи из рассказа Райана, скорее всего, выглядели как обычные люди. И чтобы не выделяться из толпы и выполнить задание, разведчику надо соответствовать окружению и вжиться в свою роль. Поэтому мои коллеги стараются

максимально согласовать свой внешний вид с предстоящей работой. Порой приходится кардинально менять наружность, но здесь речь не об этом. Райану надо было слиться с толпой ученых мужей. Это означало надеть костюм и галстук, но не слишком броские и дорогие. Чтобы идеально вписаться в общество богачей, офицеру разведки понадобится костюм подороже, брендовые часы и туфли и тому подобное. В конце концов, быть разведчиком — вовсе не значит выглядеть как Брэд Питт, надо просто одеваться в соответствии с тем, кто вы по легенде — преподаватель или автомеханик. В разведке как нигде актуальна поговорка, что о книге нельзя судить по обложке. Главное — содержимое, а в случае разведчика это умение продать что угодно кому угодно.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)