

# АГЕНТ ВЛИЯНИЯ

..... Как использовать  
..... навыки спецслужб,  
..... чтобы убеждать,  
..... продавать и строить  
..... успешный бизнес  
.....

Джейсон  
Хансон .....



Психология бизнеса (МИФ)

Джейсон Хансон

**Агент влияния. Как использовать  
навыки спецслужб, чтобы  
убеждать, продавать и  
строить успешный бизнес**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2019

УДК 159.95  
ББК 88.251

**Хансон Д.**

Агент влияния. Как использовать навыки спецслужб, чтобы убеждать, продавать и строить успешный бизнес / Д. Хансон — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2019 — (Психология бизнеса (МИФ))

ISBN 978-5-00-169908-8

В этой книге автор нескольких бестселлеров Джейсон Хансон, бывший специальный агент ЦРУ, рассказывает, как любой человек может использовать для достижения успеха шпионскую тактику – от стратегического планирования повседневных дел до освоения методов решения сложных задач и постановки достижимых личных целей. Он научит вас, как развить качества победителя в продажах и найти идеальную деловую возможность, используя его авторскую методику. С помощью этого практического пособия вы станете более продуктивным, уверенным в себе профессионалом или предпринимателем. Книга предназначена для тех, кто хочет расширить уже имеющиеся навыки ведения бизнеса. На русском языке публикуется впервые.

УДК 159.95

ББК 88.251

ISBN 978-5-00-169908-8

© Хансон Д., 2019  
© Манн, Иванов и Фербер  
(МИФ), 2019

# Содержание

Введение. Мастерство разведчиков сродни мастерству успешных бизнесменов	6
Глава 1. Рефлекс уверенности	8
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# Джейсон Хансон

## Агент влияния. Как использовать навыки спецслужб, чтобы убеждать, продавать и строить успешный бизнес

*Все права защищены.*

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

AGENT OF INFLUENCE. Copyright

© 2019 by Jason Hanson

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер»,  
2022

\* \* \*

*Всем предпринимателям и продавцам – невоспетым героям,  
помогающим сделать Америку величайшей страной на земле. И поистине  
доблестным офицерам ЦРУ – лучшим продавцам на планете*

*Возможности появятся. Сумей их распознать и использовать.  
Роберт Ладлэм, «Превосходство Борна»*

## Введение. Мастерство разведчиков сродни мастерству успешных бизнесменов

С первого дня обучения будущий офицер разведки стремится стать лучшим в мире продавцом. Вот только продавать он будет не обычный продукт, а предательство. И если офицер разведки не завершит сделку, он рискует лишиться жизни или провести ее остаток в тюрьме чужой страны.

Выторговать предательство – а это обычно измена родине – весьма непросто прежде всего потому, что оно всегда и везде сурово карается. Когда в 1950-х годах Этель и Юлиуса Розенберг судили за передачу американских ядерных секретов Советскому Союзу, их приговорили к казни на электрическом стуле. В других странах за государственную измену вешали, обезглавливали, сжигали на костре или (что чаще всего практикуется сегодня) пожизненно лишали свободы. Предательство родины – колоссальный риск с нешуточными последствиями, но разведчики специально обучены тому, как склонить человека пойти на него, причем таким образом, чтобы он думал, что сделал это исключительно по собственной воле.

Офицер разведки:

- уверен, что в кратчайшие сроки найдет человека для выполнения любого поручения, каким бы странным или безумным оно ни казалось;
- умеет располагать к себе людей так, что те готовы доверить ему свои секреты, поделиться заботами и даже глубинными страхами;
- «отзеркаливает» поведение подопечного, создавая видимость общности интересов;
- проявляет искреннее сочувствие и заботу о своем протеже. Эмпатия – главный ключ к успеху;
- анализирует огромные объемы информации в поисках того, что способно помочь или помешать выполнению миссии;
- в высшей степени дисциплинирован, расчетлив, предан делу и усердно тренируется, чтобы оставаться в наилучшей физической форме;
- проявляет гибкость в принятии решений, умеет устанавливать контакты с нужными людьми. Проблемы всегда были, есть и будут, но они не должны навредить миссии.

Надеюсь, моя книга поможет вам скорректировать тактику продаж своего продукта, будь то бренд, налаженный бизнес или идея. Что отличает разведчика от среднестатистического человека – так это умение уверенно действовать, *мгновенно* реагировать на изменение обстоятельств и приспосабливаться к ним. Во всех своих книгах я заострял внимание на различных тактиках, позволяющих обезопасить себя и близких. И хотя эта тема всегда будет для меня актуальной, я понял, что профессиональный опыт обеспечил меня дополнительными знаниями, которые можно с успехом использовать в мире бизнеса и повседневной жизни.

Уверяю вас, это не очередная тривиальная писанина о саморазвитии в духе «как стать увереннее и преуспеть». Таких книг – миллион, и пополнять их количество я не собираюсь. В арсенале каждого разведчика есть сверхсекретное оружие – присущий ему особый склад ума, эффективные установки, позволяющие не терять самообладания в любой ситуации, – и я хочу помочь вам его развить. Офицеры разведки учатся гораздо большему, чем просто защищаться и стрелять в плохих парней. Хороший разведчик, который готов оберегать покой граждан своей страны, оттачивает не только навыки выживания, здесь все гораздо тоньше и сложнее. Его эффективные установки включают комбинацию трудноуловимых привлекательных черт – обаяния, эмпатии, умения расположить к себе и интеллекта, что помогает ему без труда

преуспеть в любом деле. А если посмотреть на эти качества с другой стороны, разве все они не присущи истинному *мастеру продаж*?

Начав учиться, я и подумать не мог, что приобретенные в ЦРУ навыки сделают меня идеальным предпринимателем. В 2010 году, прослужив в управлении семь лет, я решил уволиться. Мне хотелось создать свое дело и работать на собственных условиях. Я мечтал обучать техникам самообороны и основам выживания широкий круг людей – от домохозяек и студентов до богачей и знаменитостей. Отец заявил, что я сошел с ума. У него в голове не укладывалось, как можно оставить стабильную работу в ЦРУ после того, как прошел огонь, воду и медные трубы, чтобы попасть туда. Это был серьезный шаг и большой риск, учитывая, что только 20 процентов молодых компаний остаются на плаву после первого года работы. Признаюсь честно: мне было страшно. Сегодня же, спустя девять лет, я с гордостью могу сказать, что владею весьма успешной, с многомиллионным оборотом, компанией *Spy Escape & Evasion*, которую основал не без помощи жены и поистине выдающихся членов нашей команды. Отточенные в разведке навыки подготовили меня к трудностям создания, управления и развития малого бизнеса. В этой книге я расскажу, как установки разведчика помогли мне построить бизнес.

Я интроверт и, готов в этом признаться, тихий паренек, который сначала служил в полиции штата Вирджиния, а потом в ЦРУ. И вряд ли кто-то удивился больше меня самого, когда я победил в популярном шоу *Shark Tank*<sup>1</sup> на канале ABC и стал постоянным гостем у Рэйчел Рэй и Гарри Конника – младшего на национальном телешоу. Я не собирался писать книгу, и уж тем более три. Как и выступать на шоу в большом казино в Лас-Вегасе. Но я очень рад, что мне представились такие возможности, потому что благодаря им мой бизнес вышел на более высокий уровень. И я никогда не реализовал бы их без мышления разведчика.

Хотя, конечно же, эта книга вовсе не о том, как попасть на телешоу или как выступать в Лас-Вегасе (но если вас интересует именно это – дерзайте!). Возможно, вы хотите расширить свой бизнес и нанять несколько новых сотрудников или решили выйти на международный рынок. Какой бы ни виделась вам новая ступень, установки разведчика помогут вам на нее подняться.

Опыт офицера разведывательного управления стал моим самым эффективным секретным оружием в мире бизнеса, и я поделюсь им с вами, а также объясню, как с помощью проверенных методов преуспеть, каким бы бизнесом вы ни занимались.

---

<sup>1</sup> Телепередача на американском телевидении с участием бизнесменов, нуждающихся в инвестициях. Чтобы получить вложения, им надо умело его разрекламировать перед «акулами» – настоящими крупными инвесторами. Все участники шоу – реальные люди. *Прим. ред.*

## Глава 1. Рефлекс уверенности

### Секретно

**Задание.** Сбор информации из одного (нескольких) анонимных источников в одном или нескольких местах.

**Исполнитель.** Тайлер.

**Место.** Засекречено, Бетесда (Мэриленд), Вашингтон (округ Колумбия).

**Миссия.** Объект должен переместиться из засекреченного места на станцию метро в Вашингтоне (округ Колумбия) и найти анонимный контакт, который предоставит дальнейшую информацию об операции. Объекту нужно связаться с еще одним неизвестным контактом в Вашингтоне, чтобы получить информацию о готовящемся против граждан Соединенных Штатов Америки террористическом акте.

### Рассказ Тайлера

Из глубокого сна меня вырвал громкий, настойчивый стук в дверь. Я взглянул на часы: 3:10 утра.

В обычных обстоятельствах это меня встревожило бы, но в то время я проходил длительный 18-месячный курс обучения на Ферме (Главный тренировочный центр агентов ЦРУ на армейской базе «Кэмп-Пири», штат Вирджиния), где нас обучали вытрясать ценную информацию из террориста, обнаруживать хвост и уходить от него и еще множеству подобных приемов. По окончании курса (точнее, если мне удастся его окончить) я должен был стать настоящим специалистом своего дела. И смог бы руководить другими агентами, подыскивать кандидатов и нанимать их от имени правительства США. (Говоря «агенты», я на самом деле имею в виду «разведчиков»).

Ночная побудка для очередной тренировки не была чем-то из ряда вон выходящим: нас старались застать врасплох при любой возможности. ЦРУ ждет от сотрудников постоянной готовности к действию. Террористы и прочие злодеи не станут ждать, пока мы выспимся, поэтому всегда надо быть начеку.

Я осторожно открыл дверь, предположив, что это может быть имитация похищения и сейчас меня схватят, натянут на голову мешок, уволокут и посадят в клетку. Но, к моему большому облегчению, за дверью никого не оказалось. Все, что я увидел, – коричневый конверт на полу. Вскрыв его, я достал маленький лист бумаги. Там было написано:

*7450 Висконсин, Бетесда, Мэриленд, 20814, 07:12.*

Адрес показался мне знакомым. Я взял карту округа Колумбия и сразу же понял, что это станция Бетесда – основной пересадочный узел вашингтонского метро. Похоже, подробности я узнаю только на месте, но кто-то (*кто?*) очень хотел меня там видеть через несколько часов.

Моей первоочередной задачей было туда добраться. Нас учили не полагаться на смартфоны и GPS. Карта (а лучше собственная память) гораздо надежнее. Я находился в засекреченной местности далеко от пункта назначения, и прибыть в него вовремя с минимумом усилий являлось частью испытания. Опаздывать было нельзя, иначе я сразу вылетел бы с курса.

Не мешкая, я сгрел самое необходимое – наличные деньги, маленький фонарик и бутылку воды – и помчался в сторону шоссе, чтобы справиться с первым брошенным мне серьезным вызовом. Мне предстояло найти кого-то, кто согласился бы отвезти меня – подозрительного мужчину, одного, посреди ночи – в Бетесду. Но если я чему-то и научился на Ферме, так это тому, что дар убеждения поможет выбраться практически из любой ситуации.

Вдали замаячила пара фар. Я помахал, но водитель промчался мимо. Я не стал его осуждать, потому что на его месте поступил бы так же. Минут через десять показалась вторая машина. Несмотря на темноту и скорость, я заметил, что стекла опущены, и услышал громкую музыку. Скорее всего, студенты. Я обрадовался. Похоже, это мой счастливый билет! Водитель притормозил на обочине. Надо было соображать быстро. Я сразу же заметил синюю кепку с большой буквой G на парне на пассажирском сиденье, и меня осенило. Я надеялся, что это сработает. «Спасибо, что остановились. Я уж думал, что навсегда тут завис. А вы, ребята, случайно не в Джорджтауне учитесь? Я окончил в 2014-м. Политолог. Жил в Копли-Холл». Стекло со стороны пассажирского кресла чуть опустилось – хороший знак. «Нет, мы вообще-то в Кеннеди живем».

### [Урок разведчика]

Никогда не знаешь, при каких обстоятельствах понадобится быстро установить с кем-то контакт. Эрудиция и информированность существенно облегчают разведчику эту задачу. Знания о местных событиях и популярных местах, таких как бары, рестораны, колледжи, спортклубы, магазины, церкви и даже парки, упростит налаживание отношений с клиентами и потенциальными «контактами». Для ознакомления со специальным способом, который я использую, чтобы всегда быть в курсе дел и ничего не упускать, зайдите на сайт [www.spymasterbook.com](http://www.spymasterbook.com).

«Я уже больше часа топаю, – продолжил я. – Сбил оленя в нескольких километрах отсюда, машина в хлам, и телефон сел».

Парень на пассажирском кресле спросил: «Дать тебе телефон? Вызовешь помощь?» Он не дурак, поэтому мне было крайне важно сохранять спокойствие и как-то убедить его пустить меня в машину... Нельзя его спугнуть.

«Это было бы здорово, но мне позарез надо до полудня попасть в Бетесду. Я еду из Вирджиния-Бич на собеседование в консалтинговой фирме. Уж очень мне нужна эта работа. Боюсь опоздать. Я вам за бензин заплачу, если подбросите». Я показал им деньги – для студентов этот аргумент оказался самым убедительным. Парень на заднем сиденье подвинулся и сказал, что они тоже едут из Вирджиния-Бич.

«Правда? Весело там, да? – спросил я. – Мы с друзьями тусовались в кабачке “У Мела”. Классное место! Обязательно зайдите в следующий раз». Я поблагодарил их, уселся поудобнее и следующие два часа вел непринужденную беседу.

Я был уверен, что успеваю. Меня высадили в округе Колумбия, и времени, чтобы добраться до Бетесды, было достаточно. Однако меня поджидало новое испытание.

Я прибыл на станцию в 7:08 утра. Успел. Но на поиск связного, который мог быть кем угодно, в запасе оставалось всего несколько минут. Приближался час пик, и в пассажиропотоке моя задача станет практически невыполнимой. Я понятия не имел, с кем встречаюсь, и постоянно вертел головой, сканируя взглядом пассажиров.

Я заметил женщину в зеленом платье, читающую газету. Два раза она посмотрела на часы. Может, это она? Или юнец в наушниках слева? Надо торопиться, иначе провалю миссию.

Подъехал поезд. Двери открылись, и мне навстречу вышла молодая деловая женщина с портфелем и газетой в руках. Я едва успел поймать ее беглый взгляд, но меня учили подмечать мельчайшие детали, поэтому я был абсолютно уверен, что это сигнал. Она бросила газету в урну и направилась к выходу.

Сомнений не осталось. Я с невозмутимым видом вынул газету из урны и сел в поезд, надеясь, что не ошибся. Чтобы со стороны не создавалось впечатления, что я целенаправленно что-то ищу, я сдержал порыв лихорадочно пролистать газету. Нас учили всегда учитывать вероятность слежки, и мне не хотелось попасться на глаза другому курсанту или, хуже того, инструктору, а затем выслушивать нотации за неумение слиться с толпой. Я вел себя так, будто ищу что-нибудь интересное, и наконец увидел надпись синей ручкой сверху третьей страницы:

*Отель «Уиллард Интерконтиненталь», 08:15.*

Значит, в отель. Доехав по красной ветке до станции «Метро-Сентер», я пошел пешком. Немного позади я заметил мужчину в синей бейсболке и перешел улицу, чтобы проверить, не следит ли он за мной. Он тоже перешел, и я убедился, что это «хвост». Надо за ним присматривать. Еще не хватало провалить задание, когда ты почти у цели.

Я вошел в оживленное фойе отеля, где бизнесмены и туристы встречали новый день, разделяваясь с завтраком. С учетом всей этой утренней суеты я отыскал место с наилучшим обзором. И тут опять увидел парня с улицы. В нашей профессии такие вещи не принято считать совпадением.

## [Урок разведчика]

В среде разведчиков есть поговорка о встречах с незнакомцами, которая сейчас будет вполне уместна. Один раз – случайность, два – совпадение, а три – это уже происки врагов. Успешные бизнесмены часто становятся жертвами преступлений (например, похищений), особенно если они еще и общественные деятели. Поэтому ради собственной безопасности возьмите за привычку наблюдать за окружающими людьми.

Очевидно, что он следовал за мной; надо было что-то делать. Когда я приблизился к нему, он улыбнулся и протянул мне руку. Но, как оказалось, не просто для рукопожатия, а для передачи предмета (такой прием агенты обычно практикуют в общественном месте).

Ну ладно, решил я, раз он не враг, значит, часть моего задания. И мы, два совершенно не знакомых человека, полюбезничали несколько минут друг с другом. Со стороны это выглядело так, будто два приятеля, неожиданно столкнувшиеся в холле, обмениваются новостями. Он похлопал меня по плечу и свернул налево в ресторан. Как только он отошел, я посмотрел, что он вложил в мою руку. Это был ключ от номера. Так вот почему перед уходом он сказал, что у него «встреча в 9:03»! Похоже, это номер 903, как и должно быть. Что еще они намудрят в этом задании?

Я направился к лифту, гадая, что произойдет дальше. Бессонная ночь уже давала о себе знать, но надо было держать ухо востро. Я подошел к номеру и осторожно открыл дверь. Буквально через несколько секунд зазвонил телефон. Я снял трубку, представляя, что мне еще предстоит – *полететь на другой конец страны или спуститься по стене здания*. Но голос в трубке попросил доказательств, что я – это я. Убедившись, что так и есть, мне сказали, что у входа в отель меня будет ждать машина. Я спустился в вестибюль и вышел на улицу. Передо мной остановился черный автомобиль, стекла опустелись. Я изо всех сил старался сосредоточиться, но очень нервничал, полагая, что это еще не конец. Изнутри мне жестом велели при-

близиться, и я осторожно подошел. Серьезный мужчина в сером костюме, показавшийся мне смутно знакомым, сказал: «Садись сзади. Задание выполнено. Отличная работа».

Я вздохнул с огромным облегчением – все позади. Теперь я готов к любым испытаниям.

### **Становление хорошего разведчика начинается с психологической выносливости**

Рассказ Тайлера напоминает сюжет шпионского кино – интересное и захватывающее, хоть и явно нелегкое задание, порученное на учебном курсе будущему офицеру разведки. Но это только вершина айсберга. На самом деле все гораздо сложнее. Как объясняет бывший инструктор Фермы (из соображений конфиденциальности назовем его Бернардом), «выполнение заданий требует от стажеров невероятной психологической выносливости. Интенсивные физические тренировки обязательны, но именно способность справиться с психологическими аспектами задания делает разведчика лучшим. И если вы можете это, то сможете что угодно». Как человек, прошедший интенсивный курс обучения, чтобы стать офицером разведки, скажу, что финалистами часто оказываются вовсе не те, от кого этого ожидаешь. И они необязательно самые сильные, быстрые, ловкие или даже самые умные.

Вспоминается один случай на тренировке: инструкторы выжали из нас все соки. Мы по многу раз подряд отжимались, приседали и выпрыгивали вверх из положения упор лежа. Нас уже неоднократно доводили до состояния, когда кажется, что тебя сейчас стошнит или ты умрешь (причем последнее представлялось более предпочтительным и эстетичным!). И именно в тот день самый крепкий среди нас парень полностью потерял над собой контроль и расплакался. Хотя мне до сих пор стыдно за это, я тогда рассмеялся (учтите, что я недосыпал и был физически измотан). Потом мне, конечно, влетело, но я просто ошалел, увидев, что самый крутой наш пацан ревет белугой. В следующий момент я извлек самый важный урок за весь период обучения и карьеры. Всего в нескольких футах от нас стояла маленькая, но боевая девушка – она всегда держалась особняком и старалась не привлекать к себе внимания. К концу курса стало ясно, что она сильнее всех нас – со всеми трудностями она справлялась на ура. В тот момент на ее лице явственно проступала решимость. Она казалась спокойной и сосредоточенной и делала упражнения так, будто это *легко*. Я сразу же перестал смеяться. Мне надо было взять себя в руки и последовать примеру миниатюрной девушки, которая отжималась и прыгала как заводная. Тогда-то я и понял, что результат моего обучения зависит от отношения к процессу. Инструкторы умели довести нас до полного изнеможения, но они также знали, что те из нас, кто обладает психологической выносливостью, справятся. Я пережил тренировки благодаря мозгу, а не размеру бицепсов. Мне пришлось *полностью изменить приоритеты*.

С того момента я был готов к любой ситуации. Пошел бы я направо, несмотря ни на что? Верил ли я каждой клеточкой своего существа, что у меня есть все для успеха? Да, безусловно, да. Я шел на взвешенный риск, не теряя самообладания. Принимал молниеносные решения, импровизируя на ходу. Я делал все, чтобы дойти до финиша, чего бы это ни стоило. Такой настрой помогал мне преодолеть немыслимые трудности. Я не раз сомневался в себе, когда не знал, как поступить правильно или что делать дальше. В эти трудные минуты я вспоминал, что обещал себе добиться успеха, и включал рефлекс уверенности (как я его называю) – непоколебимую внутреннюю веру в себя, в свою способность немедленно ринуться в бой или найти правильное решение, невзирая на обстоятельства.

Рефлекс уверенности стал моей реакцией по умолчанию. Это качество сделало меня успешным офицером разведки и позволило преуспеть в бизнесе. Одно из самых сложных испытаний в моей деловой карьере могло бы сделать меня посмешищем. В феврале 2014 года я участвовал в телешоу Shark Tank. Перевес был явно не на моей стороне. Побеждали преимущественно те участники, которые предлагали продукты (продовольственные товары и напитки

на первом месте). Как конкурировать с ними человеку, управляющему школой самообороны в Юте? Но у меня даже мысли не было отказаться, хотя в случае провала все знакомые лица-зрели бы его в прямом эфире. Рефлекс уверенности подстегнул меня и заставил идти до конца, чему я теперь несказанно рад.

Я пришел к выводу, что рефлекс уверенности – это сочетание определенных качеств. Хороший разведчик или бизнесмен, помимо собственно уверенности в себе, изобретателен, отличный командный игрок, умеет решать проблемы, креативен, обладает эмпатией и развитым эмоциональным интеллектом. Как вы убедитесь далее, все эти качества помогают значительно улучшить результаты деятельности любой компании.

### **Уверенность: вы на 100 процентов способны достичь любой цели**

Офицеры ЦРУ глубоко патриотичны и верят в свою миссию по защите Соединенных Штатов Америки от внешних врагов. Они не сомневаются в способности ее выполнить, несмотря ни на что.

Тайлер принял то, что должен преодолеть все этапы задания, не зная конечной цели. Его главной миссией была реализация всех поставленных задач. Разведчику нельзя сомневаться в целесообразности миссии, так же как бизнесмену в своем продукте или услуге. Хотя продавцы и предприниматели не обязаны жертвовать жизнью ради своей страны, они должны демонстрировать неистощимый энтузиазм и упорство, если хотят сделать свою компанию процветающей.

### **Как разведчики повышают уверенность в себе**

- Ставя перед собой цель, они всегда знают, каким должен быть конечный результат.
- Они отслеживают прогресс, ежедневно фиксируя все подробности своих наблюдений и действий.
- Они следуют плану и доводят дела до конца. Методичная работа – ключ к достижению цели.
- Их не волнует, что думают окружающие. Они уверены в правильности своих действий.
- Их самоуважение проявляется в честности, принципиальности и трудолюбии.
- Они заботятся о своем здоровье: регулярно тренируются и ведут здоровый образ жизни.

### **Изобретательность: все достижимо минимальными средствами**

Тайлеру нужно было придумать, как преодолеть приличное расстояние без автомобиля. Он не сказал: «Ну, раз мне не дали машину, то я никак не успею». Его научили изыскивать *все возможные* способы, чтобы попасть из пункта А в пункт Б. Я тоже однажды оказался в экстремальной ситуации и не выжил бы без изобретательности. Во время тренировки навыков выживания в дикой природе меня забросили на высоту трех тысяч километров в горы без ничего – без палатки, спального мешка и пальто (и даже без туалетной бумаги!). Я сразу сгреб в кучу листья и хвойные иголки, чтобы спать на них. И построил односкатный навес из палок и коры. А что, вы думаете, я делал, когда мне понадобилось в туалет? Сорвал ближайший лист, убедившись, что он не ядовитый.

У изобретательности нет границ. Умение выходить из положения с минимумом ресурсов автоматически наделяет вас конкурентным преимуществом в мире бизнеса. Когда компания вырастет и у вас появится больше ресурсов, никто не сможет преградить вам путь к успеху.

## Как разведчики развивают изобретательность

- Они не стоят на месте, а утверждают, что надо постоянно перемещаться, чтобы не стать легкой добычей. Изобретательность – это действие на опережение; не ждите готовых решений.
- Они напоминают себе, что уже не раз выкручивались из трудных ситуаций и могут полагаться на свой богатый опыт в поисках выхода из любого положения.
- Они не боятся пробовать новое. Разведчик никогда не перестает учиться и постоянно повышает эрудицию. Не останавливайтесь в личностном росте и пробуйте что-то новое как минимум раз в месяц.
- Они не всегда в точности следуют правилам. В разведке, естественно, есть свой кодекс поведения, но иногда, чтобы выполнить задание или остаться в живых, требуется его чуточку нарушить.

### **Сотрудничество: некоторые достижения невозможны без помощи других людей**

Пешком Тайлер не добрался бы до округа Колумбия вовремя. Это физически невозможно. Он знал, что преодолеет это расстояние только с чьей-то помощью. Если бы Тайлер не обратился за ней, то не попал бы в условленное место.

Разведчик должен уметь четко определять моменты, когда ему не обойтись без посторонней помощи, и быть готовым к сотрудничеству с другими людьми. Во время моей работы в ЦРУ были случаи, когда без этого агенты лишались жизни. К примеру, в ходе одной операции у Соединенных Штатов появилась уникальная возможность сотрудничать с перебежчиком – человеком, который хотел бежать из своей страны и имел в режиме реального времени доступ к данным стратегической разведки. При планировании подобных операций используется так называемая безумная минута<sup>2</sup>, когда вопросы надежности, безопасности, здоровья и нестандартных ситуаций решаются в самом начале. Мы разработали специальный план конспиративного обмена информацией. Но, к сожалению, наш перебежчик ему не следовал и затянул с сообщением об угрозе своей безопасности. Он не просил о помощи до тех пор, пока его семью насильно не выдворили из страны. Пока мы решали, как экстренно его обезопасить, нам сообщили, что его застрелили на улице. Я рад, что в нынешней профессии мне не приходится сталкиваться со столь мрачными обстоятельствами, но я на всю жизнь запомнил, что своевременная просьба иногда решает все и даже спасает жизнь.

Хотите верьте, хотите нет, однажды мне выпала необычная возможность поставить шоу о разведчиках в районе бульвара Лас-Вегас-Стрип. Я ничего не смыслил в шоу-бизнесе и никогда не ступал на эту территорию, поэтому прекрасно понимал, что мне не обойтись без помощи специалистов, и немедленно отправился на их поиски. Я нашел опытного профессионала, работавшего со всеми звездами – от Дженнифер Лопес до лучших пародистов Майкла Джексона. Без его знаний и опыта шоу не имело бы успеха. Благодаря объективной оценке сильных и слабых сторон, как своих, так и коллег, преуспевающие бизнесмены могут сформировать эффективную команду для достижения лучших результатов.

---

<sup>2</sup> Термин появился во времена, когда стрелок, стоя в плотном строю и различая лица врагов, перезаряжал мушкет. Более уравновешенные стреляли раньше и прицельнее. В начале XX века так стало называться упражнение по стрелковой подготовке в британской армии. Сегодня это обязательная дисциплина спортивной стрельбы. *Прим. ред.*

## Как разведчики сотрудничают

- Они определяют прогнозируемый результат и информируют всех причастных к делу, в чем заключается конечная цель и как к ней прийти.
- Они обеспечивают четкую коммуникацию. В разведке это сигналы (например, меловые метки на определенной скамейке в парке означают встречу в условленном месте), или тайники для обмена сообщениями, или записки в предметах, таких как пивные банки или фальшивые камни. У тайников есть и более прозаичное предназначение – своевременная доставка отчетов и документов.
- Они признают, что в определенных областях специалисты разбираются лучше. Помимо всего прочего, это расширяет горизонты при найме новых сотрудников и взаимодействии с организациями. Откройте свой разум для новых идей и способов мышления.
- Они с уважением относятся к членам команды.

### **Навыки решения проблем: проблем не боятся – с ними справляются**

Тайлера подготовили к тому, что проблемы – много проблем! – это неизбежная составляющая любой миссии. Без накладок еще ни разу не обошлось (по крайней мере, в тех миссиях, о которых я знаю). Суть не в том, чтобы впасть в пессимизм и в любой ситуации ожидать худшего; надо просто принять тот факт, что возникновение и устранение проблем – рутинная часть любых начинаний. Тайлер ожидал, что столкнется с рядом трудностей, и, поскольку был к ним готов, преодолевал их по мере поступления. Разведчиков учат, что при выполнении миссии для каждого плана Б у вас должен быть свой план Б. Всегда бери не один фонарик, а два, и побольше батареек. С одним ножом на улицу не выходи, возьми несколько. План есть не только для отступления, но и для любых затруднений. То же самое в бизнесе: надо делать резервные копии всего – от жесткого диска до списка адресов электронной почты.

Проблемы, как и выбоины на дороге, подстерегают в самый неожиданный момент.

## Как разведчики решают проблемы

- Они готовятся к любым неприятностям, с которыми могут столкнуться в своей работе.
- Они открыты для всех возможных решений и понимают, что их можно найти где угодно.

Разведчики рассматривают решения в обратном порядке: они представляют себе желаемый исход и просчитывают все шаги до него. Если цель – получить информацию от известного ученого, разведчик спланирует каждое событие, приближающее его к этому человеку.

Разведчики не рассуждают слишком долго, иначе вообще не начнут действовать. Мой приятель записывает секретные данные на водорастворимой бумаге и прячет ее между стенками термоса, а внутрь наливает «Севен-Ап» и кладет таблетку «Алка-Зельтцера». Если он заподозрит слежку, то швырнет термос – тот взорвется, и жидкость растворит бумагу.

Однажды вечером, идя домой, он заметил сзади двух мужчин. Недолго думая, он бросил термос и уничтожил записи, хотя и не был уверен, что эти двое действительно за ним следят. Оказалось, они просто шли по своим делам, но мой приятель знал, что последствия ошибки могут быть ужасными. Вывод? Промедление смерти подобно.

### **Креативность: к любой ситуации можно подойти по-разному**

На первый взгляд креативность может показаться странным качеством для разведчика. Но если вы попадали в такую же передрагу, что и Тайлер – искали, кто подберет вас на пустынном шоссе посреди ночи, – то понимаете, насколько оно важно. Тайлер быстро убедил молодых людей в машине согласиться подвезти его, потому что они якобы учились в одном институте и он должен успеть на важное собеседование. Эту легенду он сочинил на ходу. Разведчикам часто приходится проявлять находчивость, чтобы успешно завершить миссию. Они придумывают самые разные вещи – от идеальной (не подкопаешься!) фальшивой биографии до импровизированного оружия из банки с газировкой. Креативность может спасти жизнь. Вы же слышали о нестандартном мышлении? Так вот, офицерам разведки оно присуще всем без исключения. Они не могут себе позволить рутинного, предсказуемого подхода к делу. С креативностью вы всегда будете на шаг опережать остальных.

### **Как разведчики развивают креативность**

- Они оттачивают мастерство. Тренируются незаметно передавать друг другу предметы, составляют маршруты обнаружения слежки и даже носят с собой средства для изменения внешности. Практикуясь в своем деле – что бы то ни было, вы обязательно найдете новые методы и очевидные, но упущенные из виду идеи.
- Они обращают внимание на связи между, казалось бы, несвязываемыми вещами. Разведчики всегда ищут скрытый смысл. Скажем, если в ресторане один мужчина разговаривает с официанткой, а другой вышел из туалета и прошел мимо, разведчик подозревает, что все может быть не так просто, как кажется. Не исключено, что один что-то передал другому так, чтобы никто не заметил.
- Они не боятся рисковать. В креативном подходе мало «неправильных» вариантов.
- Они игнорируют любые замечания о том, что их идея безумна.

### **Эмпатия: старайтесь понять, что чувствуют другие**

Благодаря эмпатии Тайлер быстро понял, что студенты боятся (и правильно делают) подвозить незнакомца посреди ночи, поэтому придумал убедительную историю, которая развеяла их опасения. Если бы он сосредоточился исключительно на выполнении миссии и действовал бесцеремонно и напористо, его не пустили бы в автомобиль. Еще Тайлер излучал эмпатию в разговоре о местных барах. Он хотел, чтобы все в машине чувствовали себя комфортно и в безопасности. От умения создать непринужденную обстановку часто зависит успех миссии. Разведчикам приходится склонять граждан другой страны к государственной измене, поэтому эмпатия – важнейший компонент их ремесла.

Мой коллега Бернارد назвал эмпатию качеством номер один в хорошем разведчике: «Работа офицера разведки заключается в выполнении заданий, а это часто предполагает сбор информации из разных источников. Человек ничего не расскажет, если он вам не доверяет, вы ему не нравитесь и он не хочет иметь с вами дела. Все прекрасно понимают, когда их используют, и без искренности вы ни из кого ничего не вытянете».

### **Как разведчики развивают эмпатию**

- Они смотрят на вещи с разных точек зрения.
- Они воздерживаются от критики.

- Они умеют слушать.
- Они задают вопросы.
- Они проявляют внимание к окружающим.
- Они беспокоятся о благополучии окружающих.

## **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.