

Ричард ГРЭМ

Переговоры

**секретные методики
спецслужб**



Секретные методики спецслужб

Ричард Грэм

**Переговоры. Секретные
методики спецслужб**

«АБ Паблишинг Трейд»

Грэм Р.

Переговоры. Секретные методики спецслужб / Р. Грэм — «АБ
Пабблишинг Трейд», — (Секретные методики спецслужб)

В книге «Переговоры. Секретные методики спецслужб» в доступной форме изложены лучшие психологические приёмы ведения переговоров. Вы узнаете, как на практике при помощи такого сильного оружия, как слово, добиваться своих целей. Эксперты и опытные специалисты дают советы, как вести экстремальные переговоры, как получить предложение руки и сердца и как отказать. Также вы узнаете, что нужно для успешного карьерного роста. Мы постараемся найти ответы на эти и многие другие жизненно важные вопросы. Ведение переговоров – это настоящее искусство, и вы можете его быстро и легко освоить. Не забывайте практиковаться каждый день, и вам не будет равных в искусстве общения!

© Грэм Р.

© АБ Пабблишинг Трейд

Содержание

Введение	6
Глава первая. Переговорщики в спецслужбах и в бизнесе – что у них общего?	7
1.1. Профессия переговорщик	7
1.2. Когда переговоры спасают жизни людей	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Ричард Грэм

Переговоры. Секретные методики спецслужб

© Грэм, Р., 2015

© Издательство АВ Publishing, 2015

ООО «Креатив Джоб», 2015

* * *

Введение

Профессиональные переговорщики спецслужб – это талантливые и очень умные люди. Они обладают богатым опытом и знаниями по психологии, юриспруденции, медицине, даже философии. Искусство переговоров существует уже давно. Можно назвать эту область человеческого общения одной из самых значительных. Переговоры вели в древности, в Средние века, в двадцатом веке, ведут и сегодня. Переговоры важны для заключения мира во время военных действий и освобождения пленных. Особенно часто сейчас профессиональных переговорщиков задействуют для освобождения заложников и для того, чтобы остановить потенциальных самоубийц.

В повседневной жизни мы ведём переговоры постоянно: с друзьями договариваемся о встрече, с начальником – о сроках исполнения проектов или о том, когда можно взять отпуск. Особенно важны деловые переговоры, и не менее значимыми мы считаем личные переговоры, от которых зависит наше будущее. Например, разговор с нашей второй половинкой о совместном проживании или браке. Умение договариваться с людьми поможет вам всегда сохранять спокойствие, действовать конструктивно, понимать скрытые мотивы поведения окружающих. И конечно же, именно с помощью переговоров легче всего добиваться поставленных целей!

Глава первая. Переговорщики в спецслужбах и в бизнесе – что у них общего?

1.1. Профессия переговорщик

«Сила есть – ума не надо», – так в народе говорят. Но существуют ситуации, когда интеллект человека оказывается во много раз сильнее физических возможностей. Ведь именно благодаря способности мыслить и изобретать люди добились невероятного технического прогресса. С помощью самолёта и автомобиля мы можем теперь передвигаться на огромные расстояния, которые пешком преодолевали бы всю жизнь. А ядерное оружие сделало в миллионы раз сильнее целые страны.

Да, интеллект – это сила, никто не спорит. Как принято считать, бизнес – это обитель интеллекта, здесь всё решают умные и хитрые люди. В целом так и есть. Экономика редко терпит насильственные меры, так как она основывается на законах логики и математики.

Физическая сила, как считается, преобладает в деятельности органов правоохранительной системы государства. Действительно, чтобы остановить преступников, которые чаще всего используют самые примитивные методы, следует отвечать соответственно.

А вот сферу личных отношений – дружбу, любовь, соседство, сотрудничество – наполняют по большей части эмоции и чувства. Что же объединяет эти три столь разные области общественной жизни, с которыми приходилось так или иначе сталкиваться каждому из нас? Без чего не бывает ни бизнеса, ни любви, ни войны? Мы ответим – без общения.

Общение – важная часть нашей жизни. Договариваться с окружающими мы учимся с самого раннего детства. Даже когда ребёнок ещё не умеет говорить, он уже способен объяснить, чего хочет, а родители должны уметь понимать потребности своего чада.

Наивысшая форма человеческого общения – переговоры. С их помощью разрешаются конфликтные ситуации. Переговоры мы ведём чаще всего в тех случаях, когда необходимо решить какую-либо проблему. Проблемы возникают, как правило, на основе нереализованных потребностей. Например, потребность в безопасности подталкивает многие народы к тому, чтобы развязывать войны с неблагонадёжными соседями, которые представляют угрозу. Но и военные действия в этом случае приносят только разрушение и смерть, поэтому люди приступают к мирным переговорам. Такие ситуации не редкость и в мирное время, вспомните истории о том, как соседи в подъезде годами не могут договориться и буквально ведут локальные войны друг с другом. А ведь многие вопросы можно быстро и эффективно решить за столом переговоров.

В среде сотрудников спецслужб есть особая специализация – переговорщики. Эти люди владеют навыками и методиками ведения успешных переговоров с различными целями. В разведке, например, методы словесного убеждения используются для вербовки. Одни из самых важных переговоров – на высшем политическом уровне, когда необходимо достигнуть соглашения между странами. Все профессиональные политики и дипломаты – отличные переговорщики. Но одна из самых благородных, пожалуй, профессий – переговорщики, которые помогают освободить заложников и пленных во время вооружённых конфликтов.

В бизнесе также существуют люди, которые профессионально занимаются подготовкой переговоров на высшем уровне – с целью заключения международных контрактов и привлечения инвестиций. Бизнес-переговорщики в нашей стране пока редкость. Поэтому всем хорошим бизнесменам приходится осваивать непростую область ведения переговоров.

К сожалению, в сфере личных отношений мы не можем обратиться к профессионалу и попросить его поговорить с нашим любимым человеком, чтобы убедить его, например, поехать с нами на выходные к родителям. Оттого что не умеем правильно строить общение, часто возникают ссоры, скандалы, мы не получаем желаемого, а окружающие при этом теряют к нам уважение.

Переговоры отличаются от будничного общения прежде всего тем, что требуют предварительной подготовки. Переговоры имеют определённую цель и обычно направлены на то, чтобы достичь соглашения между сторонами. Однако это соглашение может быть таковым, что не полностью вас устроит. Существует масса методик, которые помогают профессиональным переговорщикам добиваться поставленных целей, настаивать на своём и выигрывать с минимальными потерями, а иногда и всухую.

1.2. Когда переговоры спасают жизни людей

Вмешательство профессиональных переговорщиков необходимо в различных экстремальных ситуациях, таких как захват заложников, террористические акты, попытки самоубийства и других. Как и сапёр, переговорщик ошибается только один раз. Одно неверное слово или не вовремя сказанная фраза – и кто-то из-за этого может лишиться жизни. В первой половине 20-го века существовало правило, по которому с террористами не рекомендовалось вступать в переговоры, идти на уступки. Считалось, что любое проявление слабости со стороны полиции или армии провоцирует ещё большую агрессию преступников.

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.