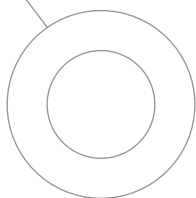


Оглавление

Введение	7
Предисловие.....	10
1. Сортировать персоналии как профайлер	18
2. Задавать вопросы как полиграфолог.....	74
3. Как построить свою шпионскую сеть.....	129
4. Провести интервью как специалист по допросам	174
5. Заключение сделок как соглашение об освобождении заложников.....	204
6. Исследовать как аналитик.....	227
7. Принимать решение как спецназовец	252
8. Тимбилдинг в стиле спецназовцев	270
Заключение.....	292
Словарь	295



Введение

«Читай людей как разведчик. Техники спецслужб для жизни и бизнеса» — неужели любой человек может этому научиться? Но как? И причем тут бизнес? На эти и другие вполне обоснованные вопросы у меня только один ответ.

Эта книга поможет вам изменить жизнь как в личном, так и в профессиональном плане. Вы обеспечите вашей семье будущее, о котором раньше могли только мечтать. Иначе постройте карьеру и установите для себя, коллег и партнеров новые стандарты рабочей эффективности. Грегори Хартли не только описывает правила игры в мире бизнеса, но и объясняет, как в ней победить.

Грег написал эту книгу на основе своего уникального жизненного опыта и успешной карьеры в двух разных мирах. Сначала он двадцать лет работал в военной разведке и специализировался на допросах людей, с которыми обычному человеку лучше никогда не встречаться. Это была важная миссия, потому что часто на этих допросах речь шла о жизни и смерти, а иногда и о безопасности всей страны (по понятным причинам это все, что я могу сказать о военной карьере Грега). Выйдя в отставку, Грег



отказался от спокойной жизни пенсионера или консультанта в оборонном секторе и решил перенести опыт военного разведчика в мир бизнеса. Для Грега этот новый мир был одной из форм войны.

Следующие двадцать лет Грегори провел в окопах бизнеса, адаптируя свой опыт проведения допросов в навыки, которые помогут вам получить огромное преимущество над коллегами и конкурентами и добиться успеха. Поверьте мне, эта книга отличается от бестолковых курсов, которые многие университеты включили в учебный план для подготовки студентов к реальной жизни. Вам могут не понравиться некоторые приемы на ее страницах, но не забывайте, что не Грегори Хартли установил правила этой игры. Он только доводит их до вашего сведения.

«Читай людей как разведчик» поможет вам:

- прокачать наблюдательность и научиться эффективно использовать результаты ваших наблюдений;
- овладеть приемами спецназа, заточенными на действия, а не на бесконечный анализ ситуации;
- применять целевое общение с другими людьми;
- выполнять четкие планы, направленные на получение конкретного результата.

Грег Хартли считает (и я с ним согласен), что нужно четко представлять, кем вы хотите стать, поэтому он научит вас:

- классифицировать людей как профайлер;
- задавать вопросы как полиграфолог;
- заключать сделки как переговорщик по освобождению заложников;
- проводить интервью как специалист по допросам;

- создавать шпионскую сеть;
- собирать команду спецназовцев.

Вы научитесь использовать разработанные Грегом уникальные схемы профилирования и убеждения людей, с которыми работаете и ведете переговоры.

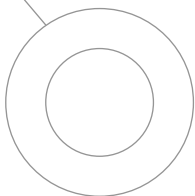
После прочтения «Читай людей как разведчик» станет понятно, почему люди поступают определенным образом в одних ситуациях и никогда — в других. Это даст вам значительное преимущество во всех сферах жизни, включая способность управлять собой.

Грег тридцать лет оттачивал мастерство военного разведчика и оперативника, а потом перенес его в мирную жизнь. Еще раз подчеркну: ставки высоки, но на этот раз от них зависит выживание на рынке — вас и вашей компании.

Далеко не все любят рисковать. Однако если вы хотите вырасти в доходах и готовы ради этого поменять свою жизнь, эта книга — отличный шанс добиться того, о чем вы мечтаете.

Фил Макгроу (Доктор Фил), Ph. D.¹

¹ Филипп Макгроу — американский психолог, писатель, ведущий телепередачи «Доктор Фил».



Предисловие

Читая эту книгу, не спрашивайте у себя: «А у меня получится?» — так описанные в ней приемы вряд ли вам помогут. Задавайте вопросы: «Почему?», «Как?» и «Почему нет?».

Когда на занятиях кто-то из слушателей просит меня объяснить, как действовать в той или иной ситуации, я понимаю, что у него не получится применять мои инструменты. Другое дело, когда он спрашивает: «Может быть, нужно поступить так?» — и предлагает вариант. Это значит, что он сможет интегрировать новые навыки в жизнь.

У профессиональных разведчиков есть огромный опыт сбора информации в области военной сферы и гражданского сектора. Кажется, что благодаря знаниям любой из них легко реализуется в бизнесе, но большинство разведчиков не торопится сменить работу.

Все дело в том, что для успешной бизнес-карьеры умения оценивать и манипулировать поведением людей недостаточно. Нужно научиться применять это в повседневной жизни.

Для успеха в бизнесе нужна смелость

Проблемы в бизнесе во многом схожи с проблемами в разведке: и там, и там нужно постоянно рисковать. Бизнес-цели не менее сложны и опасны, чем освобождение заложников или сбор разведывательной информации для победы в войне. Умение вести переговоры в экстремальных условиях военных действий или борьбы с преступниками мало отличается от аналогичного навыка во время деловых встреч при решении бизнес-задач.

Однако между вами и разведчиками есть и существенные отличия. Большинство разведчиков живет за пределами сферы наблюдения своих объектов, вы же постоянно находитесь среди людей, на которых нужно оттачивать приобретенные навыки. Профессиональные разведчики не каждый день подвергаются опасности, но вы пребываете в ней всегда. Некоторые разведчики собирают и анализируют информацию днем, а вечером идут домой, но у других ненормированный рабочий день с круглосуточным сбором данных. Скорее всего, вы больше похожи на последних, потому что работаете постоянно, а ваши объекты — это коллеги и конкуренты. Ваше преимущество перед разведчиками в том, что вы знаете, как устроен бизнес, можете свободно перемещаться внутри среды и использовать несколько инструментов сбора информации.

Почему вы хотите овладеть мастерством профайлера, полиграфолога, шпиона, специалиста по допросам, переговорщика, аналитика или спецназовца? Наверняка у вас на это есть несколько причин, связанных с профессиональным ростом, но попробуйте выделить ту, которая связана с вашей компанией.

Динамика любой системы или организма, будь то человек, правительство или бизнес, обеспечивает его устойчивость. Система знает, как поддерживать себя для продолжения жизнедеятельности. В этом ее главная сила и главная слабость.

Вернемся к тому, зачем вам нужны разведывательные навыки. Планируете ли вы применять их на благо своей компании или используете ей во вред? Кажется, что положительно на этот вопрос может ответить только психопат или двойной агент, но бесцельное использование полученных знаний действительно может привести к большим проблемам в бизнесе. Если благодаря инструментам разведчика вы зарекомендуете себя как «опасный» сотрудник, то крах вашей карьеры будет не за горами. Для успеха их нужно применять только по мере необходимости, а не постоянно.

Вам необходимо разобраться, почему и когда нужны эти инструменты. Используйте их для достижения определенных целей. Применяя инструменты из интереса или от случая к случаю, вы не сможете масштабировать бизнес, потому что кто-то из конкурентов использует их более эффективно.

Однажды я консультировал компанию, которая по политическим причинам готовилась поглотить другую. Это был наглядный пример того, что происходит, когда человек не использует навыки взаимодействия с другими людьми, описанные в этой книге. Неправильный выбор союзников, использование непроверенной информации резко сужают поле для действий и приводят к скандалам внутри команды. В результате дело терпит крах — разумеется, не в один день, но для знающих

людей такой исход очевиден с самого начала.

Не ждите, пока поглотят вашу компанию. Даже для обычной офисной работы необходимо разбираться в людях, выстраивать эффективные связи, задавать правильные вопросы и уметь извлекать важную информацию из ответов, получая максимум из любой встречи или переговоров. Я знаю много случаев, когда отсутствие этих навыков у руководителей подрывало бизнес. Приведу пример, из которого станет понятно, как избежать катастрофы.

Глен хотел получить должность менеджера дивизиона, чтобы безбедно жить до самой пенсии. Для этого он старался выслужиться перед шефом. Когда того перевели в другой департамент, Глен был уверен, что его шансы получить заветную должность по-прежнему высоки, потому что прежнее начальство всегда было довольно его работой. Однако оказалось, что новый шеф думал иначе.

Продвижение Глена по карьерной лестнице зависело только от его отношений с конкретным человеком в руководстве, при этом Глен не позаботился о связях с другими людьми, которые могли бы его поддержать. Он всегда работал по правилам, но для нового шефа это не имело значения: правила изменились, и не было ясно, сможет

Многие люди ведут себя на работе точно так же, как за игрой в бейсбол в компании друзей или на службе в церкви. Они вряд ли добьются успехов, потому что поведение и навыки не могут быть универсальными, а должны соответствовать ситуации.

ли Глен работать по ним лучше, чем другие претенденты на должность менеджера дивизиона.

Самая большая ошибка в условиях конкуренции — сделать ставку на хорошие отношения только с одним человеком, проигнорировав поведение коллег, которые могут вас опередить. Глен сделал ставку на шефа и старался стать его фаворитом, не замечая того, что происходит вокруг. Его стратегия провалилась, потому что он не выстроил отношения с коллективом, не демонстрировал ему важность своей работы, не анализировал возможности и не искал скрытые проблемы.

Умение оценивать людей и задавать правильные вопросы наряду с другими способностями поможет вам избежать подобных ошибок, а выполнив упражнения из этой книги, вы доведете свои навыки до совершенства. Новый арсенал инструментов обеспечит вам быстрый карьерный рост.

Использовать полученную информацию для преобразования бизнес-процессов можно по-разному. Приведу пример: однажды я посоветовал одной компании изменить рекламный макет, который она размещала в журнале. Мужчина, изображенный на нем, должен был символизировать уверенность в продукте компании. Я же увидел обратное: сдвинутые брови и запрокинутая голова мужчины транслировали потенциальному покупателю отвращение и недовольство. Замечая такие вещи, вы становитесь опасным конкурентом, потому что понимаете поведение людей и можете им манипулировать.

Основной источник информации для этой книги — мой профессиональный опыт и применение его инструментов в бизнесе. Я служил военным специалистом

по допросам в «зеленых беретах» — Силах специального назначения Армии США (U.S. Army Special Forces), а потом инструктором по допросам программы обучения выживанию в экстремальных ситуациях SERE (Survival, Evasion, Resistance, and Escape). Моими студентами были рейнджеры, солдаты Сил специального назначения и «Дельты». Я обучал проведению допросов и приемам контрразведки офицеров международного войскового контингента. Участвовал в первой войне в Персидском заливе, был командирован в армию Саудовской Аравии и Кувейта, а также участвовал в операциях спецназа всех подразделений американской армии. Кроме того, я обучал сотрудников органов правопорядка, экспертов по сбору разведывательной информации в гражданском секторе, прокуроров и бизнесменов, работал вместе с профайлерами, переговорщиками и полиграфологами.

Мэрианн занималась обучением SEAL («морских котиков»), рейнджеров и морских пехотинцев, а также выполняла проекты вместе с бывшими специалистами ЦРУ по секретным операциям. Дважды участвовала в марафоне Eco-Challenge. Она хорошо знает о программах подготовки команд спецназовцев благодаря опыту в гонках на выносливость и соревнованиях по прыжкам с парашютом вместе с бывшими специалистами по военной и гражданской разведке.

Работа в этих командах научила меня понимать поведение людей и влиять на них. Я понял важную вещь: навыки, которые используют в разведке, применимы и к бизнесу. Я назвал их навыками взаимодействия с людьми в экстремальных ситуациях (Extreme Interpersonal Skills). Разумеется, не все приемы разведчиков допустимы