

АГЕНТ ВЛИЯНИЯ

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

Джейсон
Хансон



Оглавление

Введение. Мастерство разведчиков сродни мастерству успешных бизнесменов	11
Глава 1. Рефлекс уверенности	16

Часть I. Цикл SADR, или

Самая эффективная техника продаж	37
Глава 2. Идентификация: как быстро найти людей, которые помогут вам преуспеть	40
Глава 3. Анализ: как сразу распознать идеального клиента или полезного знакомого	60
Глава 4. Разработка: сила стратегических альянсов	82
Глава 5. Вербовка: как доводить дело до кульминации и всегда получать желаемое	101
Глава 6. Заключительный этап: максимально эффективный перевод к другому агенту или прекращение отношений	116
Глава 7. Подводим итоги. Как я использовал цикл SADR в дорогостоящих маркетинговых кампаниях	136

Часть II. Навыки разведчика, или

Как сверхразвитая смекалка поможет вывести бизнес на новый уровень	157
Глава 8. Высочайшая преданность	159
Глава 9. Подготовка превыше всего	166
Глава 10. Век живи — век учись	177
Глава 11. Будьте в курсе. Простые тактики, которые могут изменить бизнес	183
Глава 12. Избавляться, а не накапливать. Успех операции с минимумом средств	189

Часть III. Защита главного ресурса.

Распознавание лжи и меры безопасности в разведке	193
Глава 13. Проверка на порядочность. Как собрать команду честных людей	195
Глава 14. Кибербезопасность. Простые способы защиты информации	202
Глава в подарок. Полное руководство по превращению в медиаперсону, чтобы сколотить небольшое состояние для своего бизнеса	213
Благодарности	238
Об авторе	239

*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 приспособливаться 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* 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 выступить на шоу в большом казино в Лас-Вегасе. Но я очень рад, что мне предоставлялись 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 выступить в Лас-Вегасе (но если вас

* Телепередача на американском телевидении с участием бизнесменов, нуждающихся в инвестициях. Чтобы заполучить вложения, им надо умело его разрекламировать перед «акулами» — настоящими крупными инвесторами. Все участники шоу — реальные люди. *Прим. ред.*

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.