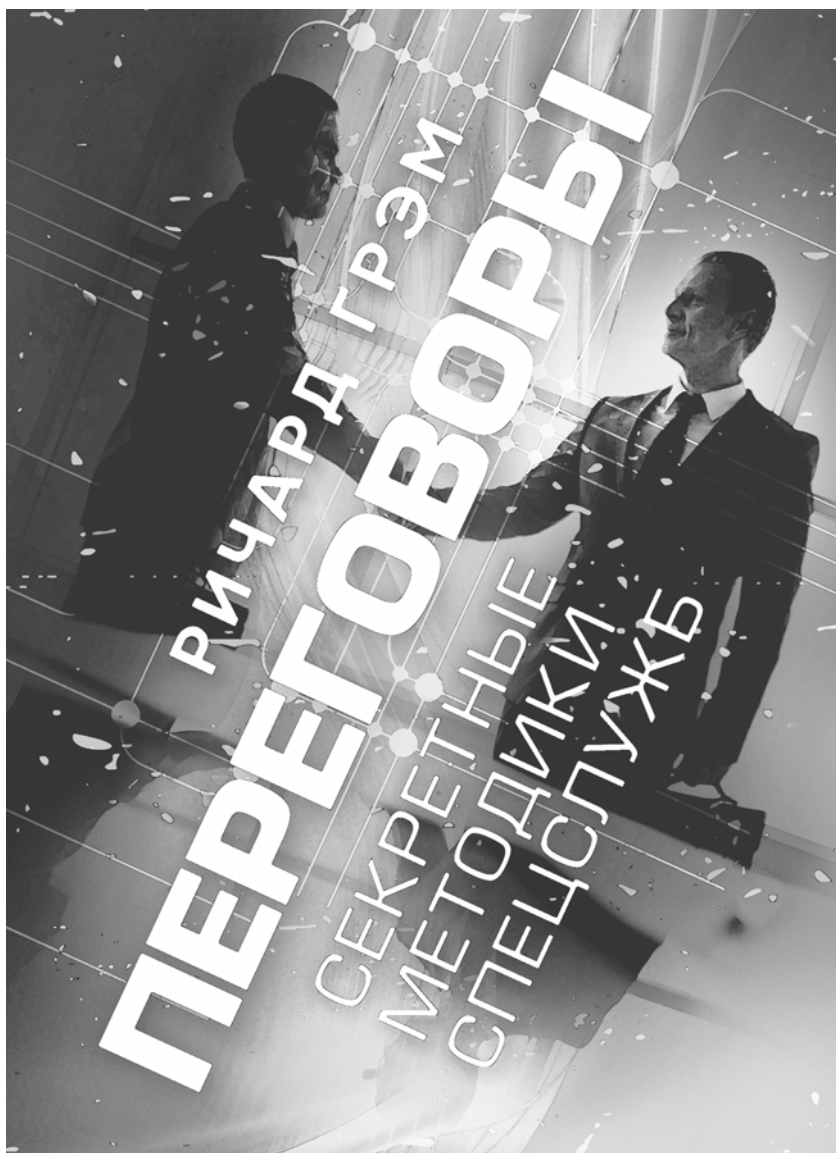


# Переговоры. Секретные методики спецслужб

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!



Издательский дом  
«СВАРОГ»  
Киев – 2023

УДК 159.99  
Г 91

**Грэм, Ричард**  
**Г 91** Переговоры. Секретные методики спецслужб / Ричард Грэм. — Киев: Изд. дом «СВАРОГ», 2023. — 46 с.

**ISBN 978-966-370-728-0**

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!

ISBN 978-966-370-728-0

УДК 159.99

© Издательский дом «Сварог», 2023.



# 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 неблагоприятными 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 освобождать 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.

Однако после нескольких масштабных терактов с захватом заложников государственными органам пришлось пересмотреть свой взгляд на терроризм. Один из самых страшных случаев захвата ни в чём не повинных граждан произошёл на Олимпиаде 1972 года в Мюнхене. Палестинские террористы 5 сентября взяли в плен нескольких спортсменов израильской команды. Одиннадцать заложников были в результате зверски убиты. Одной из причин, по которой спортсмены не вернулись на родину к своим семьям и болельщикам, были непродуманные действия местной полиции.

После этого случая для спасения жизней заложников начали разрабатывать специальные методики. основополагающий метод спасения заложников называется методом сдерживания и переговоров. Он позволяет длительное время сохранять с террористами нейтралитет, освободить заложников без применения силы, даже может привести к добровольной сдаче властям самих захватчиков.

Метод оказался тем и привлекательным для силовиков, что мог гарантировать бескровную победу над террористами.

Метод переговоров об освобождении заложников стал очень популярным, особенно в связи с ростом числа подобных захватов. Однако стоит отметить: учащение случаев захвата в плен людей многие учёные связывают как раз с тем, что с захватчиками сразу же начинают вести длительные переговоры, то есть буквально нянчатся с бандитами. В нашей книге мы расскажем, как не переборщить с переговорами, найти баланс между словом и делом, а также в каких случаях лучше промолчать.

### **1.3. Исполнители желаний**

Вначале было слово. Так начинается книга книг Библия. Много мудрости человеку подарила возможность разговаривать. Люди как одержимые стремятся дать имена всему, что их окружает. Нам мало просто назвать дерево деревом, необходимо выделить виды и подвиды растений, так были придуманы названия «ель», «бук», «сосна», «лиственница». Способность обозначать словами природные и жизненные явления, состояния, предметы и действия является основным отличием людей от остальных животных. Однако мы всё ещё сохраняем и носим в себе нашу природную суть — инстинкты и потребности.

Потребности формируются в нашей эмоциональной сфере в желания, желания оформляются в план действий, а уже в соответствии с планом и его целями мы начинаем корректировать наше поведение. Животные пропускают стадию желаний, они действуют сразу в соответствии с потребностью.

Всем людям свойственна мечтательность. Вместе с тем мы можем отказаться от каких-либо потребностей, сдерживать инстинкты. Например, монахи дают обед безбрачия, а дамы, следящие за фигурой, почти ничего не едят. Однако такой отказ от каких-либо потребностей основан на других инстинктах. Отказ от пищи продиктован желанием нравиться, быть привлекательными для противоположного пола. А отказ от половой жизни оправдан духовными исканиями, потребностью в самоуважении и самоактуализации.

Люди довольно внушаемы. Причем вы легко можете внушить что-либо самим себе, тем самым настроив на успех и процветание. Или, наоборот, можно убедить себя в том, что в жизни всё плохо и ничего не получается. Окружающих можно убедить в чём угодно. Люди доверчивы. Стоит немного приукрасить свою историю, и в самые фантастические факты ваши слушатели поверят. Однако во всём следует знать меру, ведь существует такое распространенное понятие, как рыбацкая байка — то есть преувеличенная, раздутая, абсолютно не реальная история.

Умение убеждать поможет в любой ситуации — и на работе, и в личной жизни. Найти подход к любому человеку совсем несложно. Надо лишь научиться попадать на одну волну с собеседником, при этом оставаясь верным собственным идеалам и убеждениям. Если вы будете слишком сильно подстраиваться под окружающих людей, это воспримут как слабость. А вот научиться использовать чужие слабости в своих целях никогда не будет лишним.



# Глава вторая. Секреты успешных переговоров: лучшие методики

## 2.1. Советская школа переговоров

Если вы считаете, что сегодня в России живётся тяжело, то расспросите подробнее бабушек и дедушек о жизни в советский период. Они объяснят вам, что ни один сегодняшний финансовый кризис не сравнится с голодными тридцатыми и сороковыми, а Карибский кризис вообще поставил мир под угрозу реальной ядерной войны.

В условиях холодной войны с США, когда Советский Союз со всех сторон был окружён недоброжелателями, переговоры на высшем уровне были невероятно важными и значимыми. Советская политическая верхушка состояла из людей талантливых и в большой степени упрямых. Курс власти страны Советов продвигался, несмотря ни на что. Врагов старались подавить военной и научной мощью, а союзников привлекали посулами всевозможных благ и выгод.

Сегодня широкое распространение получила так называемая кремлёвская школа переговоров. Именно к ней, как к основам основ, обращаются в начале своего обучения все профессиональные переговорщики спецслужб. Большой вклад в формирование основных постулатов советских переговоров внёс Андрей Андреевич Громыко, в течение двадцати восьми лет, начиная с 1957-го года занимавший пост министра

иностранных дел СССР. Он руководил советской делегацией во время формирования Организации Объединённых Наций и подписания Устава ООН. Громыко обладал настоящим дипломатическим талантом. Он умел говорить твёрдое «нет», хотя утверждал, что чаще ему самому приходится сталкиваться с отказами. И вот тогда-то и приходилось прилагать все усилия, чтобы превратить «нет» в «да».

Первый и основной постулат кремлёвской школы переговоров гласит: «Слушайте не перебивая». Люди болтливы и, если в разговоре их не останавливать, могут выдавать лишнюю информацию. Когда ваш оппонент говорит, пропускать мимо ушей то, с чем вы не согласны, — большая ошибка. Фиксируйте всё, что говорит собеседник. Можно делать пометки в блокноте. Всегда доставайте записную книжку на деловых переговорах, на собеседованиях о принятии на работу, при обсуждении рабочих вопросов с начальством. Власть предрасположена любить, когда их условия и указания записывают. Попробуйте, если у вас развяжется спор с любимым человеком, достать из кармана блокнот и начать записывать его пожелания. Скажите: «Я запишу твои требования, только сформулируй их и перечисли по порядку». Увидите, это сразу же разрядит обстановку и даст вам время оценить все потребности вашей половинки.

В длительном монологе люди раскрывают свои секреты, хотя бы того или нет. Позвольте собеседнику раскрыться, выслушайте его, а сами постарайтесь читать между строк, следить за его мимикой, жестами и оговорками. Вся эта информация пригодится вам в дальнейшем, вы сможете использовать её в своих целях.

Из этого правила вытекает ещё одно — негласное. Выдавайте как можно меньше информации о себе. Больше молчите, действуйте по намеченному плану. Если вы будете слишком много говорить, тем самым вы дадите в руки оппоненту массу

kozyрей. А главный из них — время. Чем больше мы болтаем, тем меньше времени у нас остаётся на анализ обстановки.

Второй постулат: задавайте правильные вопросы. Во время заданный вопрос позволит вам направить беседу в нужное русло. Когда вы задаёте вопросы, это делает вас Хозяином, а отвечающего — Гостем. В этом случае вы заранее принимаете сильную позицию, отводя собеседнику слабую.

Даже если переговоры происходят на чужой территории, с помощью правильных вопросов и активного слушания вы почувствуете себя хозяином положения и будете управлять беседой. Вы будете спрашивать, а оппонент отвечать, вы будете молчать — собеседник начнёт выдвигать предложения. Это очень важный момент, когда именно вы окажетесь в активной позиции, вам будет предложен выбор.

На данном этапе переговоров, когда Гость предлагает, а Хозяин выбирает, последний может установить собственную систему ценностей в этом конкретном диалоге. Сделать это очень просто благодаря правильно сформулированной фразе. Если ваша цель — унижить собеседника, выбить его из седла, укажите на его полную несостоятельность. Вы всё выслушали и решили, что собеседник глуп и предложение его неосновательно. Скажите: «Вы всерьёз уверены, что все эти меры подействуют?», или «Вы правда думаете, ваши планы осуществляются?», «Вы считаете себя умнее всех?». Если ваша цель — возвысить оппонента, польстить ему, соглашайтесь с ним, скажите:

«Да, то, что вы предлагаете, действительно уникально, вы можете собой гордиться».

Сейчас вы словно устанавливаете незримый эталон, к которому ваш собеседник приближается или, наоборот, далёк от него. Собеседник не знает о нём, но вы владеете этой важной информацией. Ведь вы ничего лишнего не говорили в процес-

# Содержание

<b>Введение</b> .....	<b>3</b>
<b>Глава первая. Переговорщики в спецслужбах и в бизнесе — что у них общего?</b> .....	<b>4</b>
1.1. Профессия переговорщик.....	4
1.2. Когда переговоры спасают жизни людей .....	7
1.3. Исполнители желаний .....	8
<b>Глава вторая. Секреты успешных переговоров: лучшие методики</b> .....	<b>10</b>
2.1. Советская школа переговоров .....	10
2.2. Ставки высоки: скрытая дипломатия .....	14
2.3. Советы опытных переговорщиков .....	15
<b>Глава третья. Экстремальные переговоры</b> .....	<b>19</b>
3.1. Предложение, от которого невозможно отказаться.....	19
3.2. Залечь на дно: как избежать провала .....	21
3.3. Успеть за 60 секунд: экспресс-переговоры.....	21
3.4. Страшно сказать: страх общения и как его преодолеть .....	23
<b>Глава четвёртая. Психологические приёмы ведения переговоров</b> .....	<b>25</b>
4.1. Манипуляция и влияние .....	25
4.2. Встречают по одежке.....	27
4.3. Активное слушание .....	28
4.4. Как развить наблюдательность и интуицию.....	30
<b>Глава пятая. Личный фронт</b> .....	<b>32</b>
5.1. Как получить предложение руки и сердца .....	32
5.2. Как избежать предложения руки и сердца.....	33

<b>Глава шестая. Искусство переговоров на каждый день.....</b>	<b>35</b>
6.1. Искусство small talk (мини-беседы) .....	35
6.2. Говорим с начальником .....	37
<b>Глава седьмая. Цели и средства.</b>	
<b>Когда переговоры начинать, а когда — нет .....</b>	<b>39</b>
7.1. Вначале было слово: для чего мы говорим .....	39
7.2. Соседи, друзья, враги: учимся оставаться спокойными .....	41
<b>Заключение.....</b>	<b>44</b>



НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЕ ИЗДАНИЕ

Ричард Грэм

# ПЕРЕГОВОРЫ СЕКРЕТНЫЕ МЕТОДИКИ СПЕЦСЛУЖБ

*(Російською мовою)*

Підписано до друку 22.05.2023 р. Формат 60x84 1/16.  
Друк цифровий. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 2,95. Тираж 300 прим.

Видавничий дім «СВАРОГ»  
вулиця Гната Юри, 9  
м. Київ 02105

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК № 2581 від 10.08.2006 р.

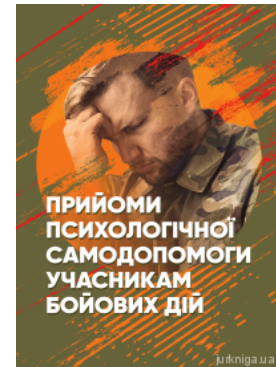
## Книги, які можуть вас зацікавити



Сила воли. Секретные методики спецслужб



Решение проблем по методикам спецслужб.  
14 мощных инструментов



Прийоми психологічної самопомоги учасникам бойових дій



Выживание по методике спецслужб.  
100 ключевых навыков



Пропаганда



Смуга реакції лідера (курс лідерства)

Перейти до галузі права  
**Військове право**



[Перейти на сайт →](#)