

Работай как шпионы

Анотація

Бывший офицер ЦРУ, проработавший в этом ведомстве под прикрытием около десяти лет, делится своими знаниями и опытом, которые можно использовать в мире бизнеса.

Для широкого круга читателей.

Дж. К. Карлсон

РАБОТАЙ КАК ШПИОНЫ



Издательский дом
«СВАРОГ»
Киев – 2023

УДК 355.40
К 23

Карлсон, Дж. К.

К 23 Работай как шпионы / Дж. К. Карлсон. — Киев: Изд. дом «СВАРОГ», 2023. — 210 с.

ISBN 978-966-370-735-8

Бывший офицер ЦРУ, проработавший в этом ведомстве под прикрытием около десяти лет, делится своими знаниями и опытом, которые можно использовать в мире бизнеса.

Для широкого круга читателей.

ISBN 978-966-370-735-8

УДК 355.40

© J. C. Carleson, 2013

© Издательский дом «Сварог», 2023.

Предисловие автора

Работа в качестве офицера ЦРУ под прикрытием в определенной степени лишает человека шансов получить удовлетворение от обычной работы на гражданке. Поэтому, когда я, проработав в этом ведомстве почти десять лет, начала подумывать об уходе в отставку, мне трудно было представить себе, как я смогу привыкнуть к строгой деловой одежде, к необходимости вовремя приходить на работу и постоянному использованию собственной фамилии. Если бы у меня был выбор, я скорее предпочла бы отправиться воевать куда-нибудь в горячую точку, чем целыми днями торчать в кабинете.

Мне было понятно, что я достигла тупика карьерного роста и пора что-то менять в жизни, но уход с оперативной работы в Центральном разведывательном управлении стал для меня нелегким решением. Конечно, работа под прикрытием тоже имеет массу недостатков. Это и оупляющая бюрократия, и продолжительное отсутствие дома, и постоянная ложь друзьям и домочадцам. Однако ЦРУ предоставляет человеку возможности, о которых ни один обычный служащий в мире не может и мечтать. Такая жизнь приносит громадное удовлетворение, и, хотя голливудские истории о ЦРУ на 98 процентов не соответствуют действительности, эта работа предоставляет возможность стать участником невероятных событий, от которых сердце бьется сильнее и в крови бурлит адреналин. И все же я пришла к такому моменту, когда дальнейшее продвижение по службе требовало от меня слишком больших жертв. У меня была семья, и мне хотелось проводить с ней больше времени. Я хотела нормально общаться с людьми за коктейлем в баре или за шашлыками у себя во дворе и не уходить в кусты, когда раздавался неизбежный вопрос: «А чем вы зани-

маетесь?» Если раньше разезды по всему миру казались мне чудесным приключением за государственный счет, то теперь одна только мысль о том, что надо снова садиться в самолет и проводить еще одну ночь в каком-то отеле, вызывала у меня отвращение. Я не испытывала абсолютно никаких сожалений о годах, проведенных в ЦРУ, но мне хотелось жить своей жизнью и под своим именем.

У меня был выбор: сделать новую карьеру в стенах этого же ведомства, но на каких-нибудь административных ролях или бросить службу и вернуться в гражданский мир. Конечно, мысль о том, чтобы остаться в ЦРУ в каком-то другом качестве, выглядела привлекательно, но все дело в том, что я разделяла извечную нелюбовь оперативных работников к канцелярским крысам, заседавшим в штаб-квартире.

Я убеждала себя, что кроме шпионажа у меня есть и другие способности. До прихода в ЦРУ я сменила немало рабочих мест. Диплом престижного университета позволил мне испробовать себя во многих областях, но везде я задерживалась только до тех пор, пока мне не становилось скучно. Честно говоря, я не проработала ни на одном месте больше года, но зато приобрела достаточный опыт жизни в нормальном мире.

Сдувая пыль со своих старых резюме из тех времен, когда еще не работала на ЦРУ, я размышляла над тем, какие знания и умения можно было бы оживить, и вдруг пришла к выводу, что в ЦРУ меня научили куда более ценным вещам, которые можно использовать в мире бизнеса. Разумеется, не все из них можно полностью перенести в гражданскую жизнь без риска оказаться за решеткой, но они не такие уж и бесполезные, как можно было подумать вначале.

Это и навело меня на мысль написать книгу. До меня дошло, что, хотя ЦРУ нанимает на работу массу гражданских специалистов, окружающий мир очень редко пользуется опытом сотрудников этого управления, покидающих оператив-

ную деятельность. Отчасти это объясняется тем, что сделать новую карьеру после увольнения со службы пытаются не многие. Но главная причина заключается в том, что выходцы из ЦРУ не любят (а зачастую и не имеют права), рассказывать, чем они там занимались. Уже сам факт того, что человек работал в ЦРУ, может вызывать у окружающих самые разные чувства: от повышенного любопытства до неприятия.

Даже когда канва будущей книги начала вырисовываться у меня в сознании, я все еще пребывала в нерешительности. У меня не было желания выходить на публику с откровениями и разоблачениями. Я не собиралась выдавать закрытую информацию или сообщать факты, которые могли бы повредить кому-то из еще действующих оперативных работников или связанных с ними лиц. Бывшие сотрудники, разглашающие ведомственные тайны, не пользуются любовью в ЦРУ, и мне вовсе не хотелось, чтобы меня ассоциировали с ними. Помимо того что мне надо было перед публикацией отдать рукопись в ЦРУ для проверки (как и всем бывшим сотрудникам), я и сама собиралась очень тщательно подойти к написанию книги. С одной стороны, я была глубоко уверена в том, что мир бизнеса может почерпнуть очень много полезного из опыта секретных агентов, и хотела проиллюстрировать свои мысли примерами из реальных ситуаций, складывавшихся в моей работе. С другой стороны, я умею хранить тайну и хорошо понимаю, что значительная часть информации о деятельности ЦРУ засекречена, и для этого есть веские причины.

Таким образом, передо мной встала задача найти тонкую грань между стремлением поделиться значимой и полезной информацией и необходимостью сохранить в секрете методы работы ЦРУ, разглашение которых может угрожать людям, участвовавшим или участвующим в тайных операциях. Именно поэтому в первых главах для пояснения каких-то концепций я иногда ссылаюсь на гипотетические ситуации. Это не

означает, что приведенные примеры являются ложными или вымышленными. Я просто смешиваю в них детали разных реальных событий и их участников, чтобы не дать возможности установить, где и с кем они на самом деле происходили. Все эпизоды из моей собственной деятельности весьма близки к действительности. Я просто позволила себе опустить некоторые детали, которые могли бы помочь идентифицировать других причастных к ним лиц.

Мои бывшие коллеги, заботящиеся о точности терминологии, могут высказать ряд возражений против некоторых встречающихся в книге слов, которыми я называю оперативных сотрудников ЦРУ. Поэтому давайте сразу определимся для ясности: офицеры ЦРУ — не шпионы. Шпион — это тот, кто проводит подрывную деятельность против собственной страны. Сотрудники ЦРУ вербуют шпионов. Тем не менее на страницах книги я время от времени называю своих коллег оперативными сотрудниками, офицерами, работающими под прикрытием, секретными агентами, ну и, может быть, пару раз шпионами и даже ищейками. Все эти названия, кроме двух последних, являются правильными, а неправильные используются лишь для создания каких-то эффектов.

Я должна подчеркнуть, что мне очень нравилась оперативная работа под прикрытием и что я испытываю глубокое уважение к своим бывшим коллегам. В своей книге я пытаюсь поделиться с вами лишь крошечной частью приемов, используемых в мире спецслужб, которые могли бы пригодиться всем окружающим.

Часть 1

Добро пожаловать в
мир секретных служб

Глава 1

Перенос концепций негласной работы на мир бизнеса: базовые принципы сбора разведывательной информации

Летом 2003 года мне выпала сомнительная честь работать в составе группы, занимавшейся поисками оружия массового поражения в Ираке. Я прибыла в Багдад как раз в тот период, когда ситуация полностью зашла в тупик. Наше правительство по-прежнему придерживалось той позиции, что в Ираке или где-то поблизости от него должно скрытно храниться оружие массового поражения (ОМП), однако все большее количество поступающих данных свидетельствовало об обратном. Командам ЦРУ был отдан полный отчаяния, но весьма туманный приказ: «Искать, где только можно».

Вскоре после прибытия мне было поручено проверить одну подозрительную фабрику, где, по предположениям, могло производиться биологическое оружие. Объект был весьма многообещающим: снимки со спутников и глубокий анализ связей этой фабрики с различными организациями наводили на мысль, что она является частью иракской программы по созданию ОМП. Во главе предприятия стояла женщина, имевшая ученую степень доктора в области биохимии, а сам объект охранялся вооруженными людьми.

Вместе с военными мы разработали план рейда на эту фабрику, и уже несколько дней спустя я отправилась туда в составе вооруженной колонны. Я сидела в бронетранспорте-

ре в компании переводчицы — добродушной, хотя и слегка нервничавшей женщины — и нескольких сотрудников охранного агентства «Blackwater». В другом бронетранспортере ехали технические специалисты, которым предстояло на месте провести анализ собранных образцов и определить, имеют ли они отношение к биологическому оружию.

Сидя в транспортере, я наблюдала, как вооруженные до зубов ребята из «Blackwater» проверяют территорию. Затем двое из них проводили меня во двор фабрики, где как раз разоружали охрану. Наш рейд был внезапным, поэтому, когда я вошла на территорию, меня встретили взгляды сотен любопытных и испуганных глаз сотрудников фабрики, которых вывели из здания и обыскивали на предмет наличия оружия.

В дверях появилась хорошо одетая женщина. У нее был слегка растерянный вид, но она быстро собралась, представилась как директор предприятия и очень вежливым тоном, который не совсем соответствовал обстановке, поинтересовалась, чем может нам помочь. Я тоже представилась, назвавшись вымышленным именем и весьма туманно, обрисовав цель своего появления.

Она пригласила меня выпить чаю, и я двинулась вслед за ней в здание. Перед входом в кабинет охранник из «Blackwater» грубо оттолкнул меня в сторону и шепнул на ухо, что помещение еще не осмотрено. Я заглянула внутрь, убедилась, что это совершенно обычный кабинет, и вошла, несмотря на его возражения.

Директор подала чай с печеньем и без малейших раздумий ответила на все мои вопросы.

По ее словам, фабрика производила соль. Обычную поваренную соль! Она показала образцы продукции и сама попробовала их на вкус в моем присутствии.

По моей просьбе она объяснила все сомнительные обстоятельства. Что предприятие поставляет в иракские воинские части и военные госпитали и почему перевозки осуществляются по ночам? Поставляется солевой физиологический раствор для медицинских нужд, а возят его по ночам, потому что днем слишком жарко. Это обычная практика.

Почему на предприятии имеются помещения, где поддерживается режим особой чистоты? Чтобы физиологический раствор был стерильным.

Для чего в землю позади здания врыты баки? В целях безопасного и безвредного для окружающей среды сбора отходов производства.

Почему во главе обычной соляной фабрики стоит доктор наук? Она согласилась, что это, пожалуй, излишество, но женщине в Ираке не так-то легко получить руководящую должность.

Зачем на фабрике вооруженная охрана? Чтобы защититься от грабителей и мародеров, так как обстановка в Ираке после ввода иностранных войск очень беспокойная.

Итак, в результате вооруженного рейда мы обнаружили фабрику по производству соли.

Специалисты ЦРУ провели химические анализы, которые полностью подтвердили слова директора. Фабрика действительно производила соль.

Я чувствовала себя полной дурой.

Когда я взглянула на толпу испуганных рабочих, которых вооруженные до зубов американцы согнали в задний угол двора, мне стало совсем не по себе. Директор великодушно приняла мои извинения, и наша колонна с позором удалилась.

В тот день я усвоила очень ценный урок. Несмотря на все снимки, полученные со сверхсложных спутников, данные радиоперехвата и анализы, проведенные лучшими эксперта-

ми и указывавшие на возможную причастность предприятия к производству биологического оружия, подлинная картина открылась лишь тогда, когда я приехала и просто задала несколько вопросов человеку, хорошо знающему обстановку изнутри. То, что представлялось подозрительным и опасным на бумаге, оказалось простым и безвредным, стоило только поговорить с директором за чашкой чаю.

Это можно сравнить с калейдоскопом. Только что вы видели голубую звезду. Едва заметный поворот — и вот перед вами уже бриллиант, сверкающий всеми цветами радуги. Людские источники информации — вот основа основ деятельности Центрального разведывательного управления. Именно они совершают этот легкий поворот, который позволяет увидеть картину в совершенно ином свете. Бывают обстоятельства, когда доходчивое объяснение знающего человека, полученное из первых рук, опровергает данные, полученные в результате самого изощренного анализа. Иногда достаточно самому прийти и посмотреть, а если это невозможно, найти человека, который вас заменит.

То же самое происходит и в мире бизнеса. Вы можете штудировать прессу, посвященную бизнесу, тщательно отслеживать новости, касающиеся вашей отрасли, знать наперечет весь состав совета директоров вашего конкурента, но не видеть общей картины. Вам нужен тот самый еле заметный поворот изображения, который способен сделать лишь человек, знающий компанию изнутри. Только он подскажет вам, что на предприятии производится: оружие массового поражения или поваренная соль.

Я могу рассказать вам, как найти этого человека. Давайте сразу внесем ясность: моя книга — это не пособие по совершению грязных манипуляций. Я не стану рассказывать вам, как наspiговать «жучками» зал заседаний правления в конкурирующей компании и как допрашивать работников,

допускающих утечку информации из вашей компании. Существует множество фирм, которые за приличную сумму выгребут мусорные корзины у конкурента в поисках нужных документов или раскопают компрометирующую информацию на ваших подчиненных. В них зачастую трудятся бывшие работники полиции и спецслужб, которые вполне в состоянии выполнить за вас не совсем чистую работу.

Моя книга о другом. Она научит вас применять методы, используемые секретными службами, чтобы совершенно законными способами преуспеть в бизнесе. В частности, она продемонстрирует вам, каким образом можно использовать классические шпионские приемы, чтобы лучше понимать своих клиентов, конкурентов, поставщиков и умело манипулировать ими (о том, что понимается под манипуляцией, мы поговорим чуть позже). Вам не надо будет наряжаться в черный плащ, приклеивать усы и использовать подслушивающую аппаратуру. От вас потребуются только здравый смысл, интуиция, правильная стратегия и твердые моральные принципы.

Хотя моя книга не учит грязным приемам, она в то же время не является и примитивным пересказом базовых принципов бизнеса, поданным в патриотической обертке. Шпионаж строится на понятиях, которые будут часто встречаться на следующих страницах. К их числу можно отнести манипулирование, эксплуатацию, использование фактора внезапности, выведывание и многие другие. Тем не менее офицеры ЦРУ — это в подавляющем большинстве высокоморальные, патриотично настроенные и принципиальные люди. Просто порой, когда ставки слишком высоки, они вынуждены использовать для достижения положительных результатов сомнительные методы.

В этой связи хотелось бы напомнить тем, кто спал за партой, когда на уроке проходили азы экономики: бизнес строится на анализе сильных и слабых сторон, возможностей и рисков. В этой книге мы сознательно опустим упоминание о

сильных сторонах. Ее тема не имеет отношения к развитию сильных сторон компании. Об этом вы можете поразмышлять в свободное время. Мы сосредоточимся на слабостях, в первую очередь на тех, которые свойственны человеку. Вступив на путь секретного агента, вы в полной мере почувствуете на себе все возможности и риски. Я не буду требовать от вас записывать свои мысли на доске, устраивать мозговой штурм, составлять таблицы и графики. Чтобы преуспеть в мире спецслужб, вам нужно интуитивно распознавать возможности и риски и быстро реагировать на них.

Чтобы помочь вам начать мыслить «по-шпионски», я разбила книгу на три части. Первая знакомит вас с базовыми умениями и навыками, которые необходимы работникам спецслужб. Главы этой части посвящены различным методам и приемам, которые используются офицерами ЦРУ, но могут оказаться полезными любому человеку и в любой обстановке. В них включены различные упражнения, которые должны помочь читателю развить свои шпионские умения.

Во второй части рассматривается более общая картина. Мы поговорим о том, какую пользу уроки ЦРУ могут принести всем организациям. В главах этой части рассматриваются приемы и методы, которые могут применяться внутри организации для улучшения ее работы и производительности.

Третья часть вновь возвращает нас на индивидуальный уровень. Она учит читателя применять свои новые умения и навыки в различных деловых ситуациях. В ее главах подробно рассказывается о том, как использовать методы работы спецслужб в общении с клиентами, поставщиками и конкурентами.

Повторю еще раз: цель книги не в том, чтобы поощрять промышленный шпионаж, осуществляемый незаконными или аморальными способами. Я хочу лишь познакомить вас с некоторыми вполне легальными приемами офицеров разведки, способными оказать вам помощь в бизнесе.

ОСНОВЫ

Я уже упоминала о том, что основу основ разведки составляют людские источники информации. В данном контексте под информацией подразумеваются некие скрытые, тайные сведения. Ее получение через людские источники означает, что она добывается непосредственно от людей, а не с помощью технических средств вроде проникновения в чужой компьютер или подслушивания телефонных разговоров. Офицерам ЦРУ платят за то, что они получают секретную информацию от людей, имеющих к ней прямой доступ. Если уж говорить откровенно, то они получают деньги за то, что крадут информацию у других людей.

Вы, конечно, можете задать вопрос: «Какое отношение все это имеет к честному бизнесу?» Ведь внутреннюю информацию, которой располагает компания, при всей ее важности нельзя сравнить с данными об арсенале биологического оружия вражеской страны. И большинство из вас (я надеюсь) не собирается красть информацию у других компаний. Зачем же в таком случае утруждать себя чтением книги, написанной бывшей разведчицей?

Все дело в том, что методы, используемые спецслужбами, являются универсальными и могут быть применены во всех случаях, когда вы хотите что-то получить от окружающих.

Возможно, вы хотите устроиться на работу, получить повышение, заключить крупную сделку, добиться принятия закона, выгодного вашей компании. Каковы бы ни были ваши цели, их реализация всегда зависит от какого-то человека или группы людей. Эта книга научит вас более эффективно получать от них то, что требуется.

Джеймс Бонд знакомится с фондовым рынком

То, что мир спецслужб мало чем отличается от мира бизнеса, можно понять путем сравнения двух примеров. Начнем с классического шпионского сценария.

После многолетних безуспешных попыток получить доступ к информации о ядерной программе, проводимой некой недружественной страной, офицеру ЦРУ Джону вдруг улыбается удача: один из главных разработчиков ядерной программы, находясь в отпуске за границей в одной из дружественных нам стран, попадается пьяным за рулем. Его задерживают. Воспользовавшись этим обстоятельством, Джон предлагает ему избавление от неприятностей и вдобавок щедрое вознаграждение за сотрудничество. Ему удается убедить ученого передать США ценную и чрезвычайно секретную информацию о ядерной программе. Уже в самом скором времени процесс развития событий начинает принимать лавинообразный характер. Понимая, что закрытие программы является теперь лишь вопросом времени, другие разработчики и ученые хотят уйти от ответственности и вдобавок получить вознаграждение, как и их бывший коллега. Потеря массы ключевых фигур попросту лишает страну всякой возможности продолжить разработку ядерной программы.

А теперь представьте себе схожий (хотя и менее драматичный) сценарий в мире бизнеса.

Несмотря на крупномасштабные научные исследования и конструкторские разработки, высокотехнологичная компания X постоянно уступала конкурирующей компании Y в продвижении своей новой продукции. Обе фирмы работали в узкой рыночной нише, и лидирующие позиции в ней были жизненно важны для успеха. Хотя все говорили, что продук-

ция X лучше, компания никак не могла вырваться вперед. И тут вице-президенту компании X по кадровым вопросам улыбнулась удача: узнав о том, что у одного из ведущих программных разработчиков компании Y возникли разногласия с руководством, он сделал ему предложение о переходе на работу к себе, от которого тот не смог отказаться. После этого события начали развиваться лавинообразно. Разработчик, который пользовался большим уважением у своих коллег, сумел переманить к себе целую команду талантливых специалистов. Такое массовое дезертирство ослабило компанию Y и обеспечило преимущество компании X.

В обоих примерах в силу удачно сложившейся ситуации ключевая фигура переманивается на противоположную сторону. Но вовремя воспользоваться счастливым случаем в обоих случаях помогло то, что главное действующее лицо (офицер ЦРУ Джон и вице-президент компании X) создало сеть по сбору информации, которая и дала сигнал к началу действий. В обоих случаях им удалось привлечь на свою сторону не просто какого-то индивидуума, а ключевую фигуру, что вызвало эффект домино. В обоих сценариях создание и использование людских источников информации привело к усилению позиций одной стороны и ослаблению другой.

Подобные параллельные примеры, иллюстрирующие мир разведки и мир бизнеса, можно приводить до бесконечности. С помощью методов, используемых в разведке, можно также:

- понять, чего клиент хочет на самом деле;
- занять выгодную позицию в очереди на служебное продвижение;
- своевременно выявить проблемы в цепи поставок,
- пока они не коснулись непосредственно вас;
- противодействовать промышленному шпионажу против вашей компании;

- мотивировать подчиненных, когда в компании наступают трудные времена;
- определить, кому из коллег действительно можно доверять;
- выявить членов команды, которые способны помочь вам в достижении успеха;
- вести дела в кризисной ситуации.

Этот перечень можно продолжать еще долго. В конечном счете цель этой книги состоит в том, чтобы научить вас мыслить и действовать как шпион, и использовать для достижения успеха людские источники информации.

Облик шпиона

Если вы не обладаете внешностью Джеймса Бонда, у вас, пожалуй, могут возникнуть сомнения в том, что эта книга может чему-то научить вас в плане общения с людьми с позиций секретного агента. Можете не волноваться: лишь очень немногие люди внешне напоминают Шона Коннери, разгуливающего по штаб-квартире ЦРУ в Лэнгли. В действительности же для людей, приходящих на службу в ЦРУ, самой обычной реакцией является... разочарование.

Практически все новобранцы, поступающие на работу в спецслужбу, в первый день ведут себя примерно одинаково. Они возбуждены и слегка нервничают. Накануне многие из них так и не сумели уснуть. Ведь это их первый рабочий день не в какой-нибудь конторе, а в ЦРУ! Они неуверенно проходят сложную процедуру проверки, требующуюся всего лишь для того, чтобы открыть дверь.

Они не встречаются взглядами с окружающими, так как не знают наверняка, можно ли здесь знакомиться и вступать в разговоры. Лишь немногие обмениваются рукопожатиями,

практически никто не представляется, так как неизвестно, можно ли здесь пользоваться своей фамилией. Они ходят, попивая кофе и присматриваясь к окружающим. И что же они видят? Самых обычных людей. Конечно, наивно было бы представлять себе, что их будущие коллеги будут в точности соответствовать облику шпиона, созданному в Голливуде, тем не менее, они поражаются тому, насколько заурядные люди их окружают. А ведь в этом-то как раз все и дело. Если вы выглядите как Брэд Питт или Анджелина Джоли, то неужели вы думаете, что вам удастся пересечь границу, сумев не привлечь к себе внимания? Разве сможет человек с яркой внешностью негласно работать под прикрытием?

И все же, хотя офицеры ЦРУ большей частью обладают на удивление заурядной внешностью, стоит вам только поговорить с ними пару минут, как на первый план выходят их поразительные внутренние качества. Хороший разведчик рассчитывает не на внешний вид, а на собственные личностные качества. Для него важна харизма, а не яркие наряды. Он догошен, но не зануден, он общается с людьми приветливо, но без панибратства, он аккуратен, но без педантизма, он уверен в себе, но не заносчив. И кроме того, хороший разведчик — это всегда отличный слушатель.

Хороший офицер ЦРУ легко вступает в разговор и обладает талантом совершенно незаметно подвести вас к интересующей его теме. В какой-то момент вы начинаете замечать, что все время говорите сами, а шпион без всяких усилий только фиксирует информацию, которую вы выдаете. А если вы встретитесь с ним в очередной раз, не удивляйтесь, что он запомнил каждую деталь, которой вы с ним поделились.

Хороший офицер ЦРУ — это всегда личность. Он очарователен, остроумен и умеет убеждать. Но его далеко не всегда можно назвать душой компании. Он не отпускает шуточки по любому поводу и не стремится угощать напитками всех при-

Содержание

Предисловие автора.....3

Часть 1

Добро пожаловать в мир секретных служб

Глава 1

Перенос концепций негласной работы на мир бизнеса:
базовые принципы сбора разведывательной
информации.....8

Глава 2

Учебный лагерь секретных агентов:
развитие личностных и деловых качеств.....20

Глава 3

Контрразведка в бизнесе.....49

Часть 2

Для внутреннего применения

Глава 4

Формирование команды: стратегии ЦРУ по подбору
и расстановке кадров.....82

Глава 5

Как остаться незапятнанным в грязном мире:
этика шпионажа.....108

Глава 6

Стратегии антикризисного менеджмента
(взгляд из организации, которая знает,
что такое настоящие кризисы)..... 127

Часть 3

Для внешнего применения

Глава 7

Совершение сделок в духе ЦРУ..... 154

Глава 8

Позаботьтесь о надежности источников:
ведение разведки среди поставщиков..... 173

Глава 9

Шпион против шпиона: конкурентная борьба..... 192

Заключение

Жизнь в мире конкуренции..... 205

Слова благодарности..... 207

Сноски..... 208

НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЕ ИЗДАНИЕ

Дж. К. Карлсон

РАБОТАЙ КАК ШПИОНЫ

(Російською мовою)

Підписано до друку 01.05.2023 р. Формат 60x84 1/16.
Друк цифровий. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 13,15. 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



Выживание по методике спецслужб. 100 ключевых навыков



Прицельное мышление. Принятие решений по методикам британских спецслужб



Никаких компромиссов. Беспроигрышные переговоры с экстремально высокими ставками. От топ-переговорщика ФБР



Секретная инструкция ЦРУ по технике обманных трюков и введению в заблуждение



Противодействие беспилотным летательным аппаратам. Книга врага ворожою мовою



Переговоры. Секретные методики спецслужб

Перейти до галузі права
Військове право



[Перейти на сайт](#) →