

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение .....</b>	<b>7</b>
-----------------------	----------

## **1. Переходный шлюз: ваш код доступа**

Ваша первая миссия .....	18
Информаторы .....	28
Ваша вторая миссия .....	31
Ваше окружение .....	36
Ваша третья миссия .....	40
Сеть.....	43
Ваша четвертая миссия .....	45
Фото .....	48
Ваша пятая миссия .....	53
Маршрут .....	60
Ваша шестая миссия .....	65
В перекрестии прицела .....	69

## **2. Переходный шлюз: фаза идентификации**

Ваша седьмая миссия .....	90
Углубление контакта.....	97
Ваша восьмая миссия .....	102
Укрепление контакта .....	105
Ваша девятая миссия .....	108
Откровение .....	114
Ваша десятая миссия .....	123
Час истины .....	127
Ваша одиннадцатая миссия .....	138

### **3. Переходный шлюз: фаза развития**

Фаза тестирования .....	145
Ваша двенадцатая миссия.....	155
Укрепление доверия .....	159
Ваша тринадцатая миссия .....	168
Доказательства доверия.....	170
Ваша четырнадцатая миссия.....	178
Между доверием и предательством .....	181
Ваша пятнадцатая миссия .....	205
Испытание доверия .....	209
Ваша шестнадцатая миссия .....	226
Вопрос доверия.....	229
Ваша семнадцатая миссия .....	239
Вопрос совести .....	240

### **4. В безопасной зоне: совершенно секретно**

Формула 007: добиться доверия.....	243
Эпилог.....	249
Глоссарий .....	250

## ВВЕДЕНИЕ

Лео Мартин — это мое не настоящее имя. Его придумали в отделении оперативной работы службы безопасности, и оно стало одним из нескольких моих имен, которыми я прикрывался, работая на них. В мою задачу входила вербовка информаторов из криминальной среды. Их не найдешь по газетным объявлениям, их не похлопаешь дружески по плечу: «Эй, привет! А не слабо рассказать, для кого оружие и где ты его припрятал?»

За десять лет работы на спецслужбу мне пришлось завербовать многих информаторов из уголовной среды, которые в обычной жизни никогда бы не заговорили со мной и тем более не раскрыли бы мне своих тайн. Но они это сделали, причем совершенно добровольно, а иногда и с радостью. Они не делали это ни для службы безопасности, ни для Германии, а лично для меня. А почему и как все происходило, вы узнаете из моей книги.

Даже если в своих повседневных делах и заботах вы редко пересекались с героиновыми боссами, торговцами краденого, русской мафией или бандами угонщиков автомобилей, все равно должны знать, что умение заполучить человека — это ключ к успеху в вашей жизни. Может быть, вы даже знаете того, кто использует вас как ключик для своего «замка». С такими людьми нам хорошо, мы испытываем с ними чувство защищенности, они вызывают к себе полное доверие, хотя и встретились мы недавно и совершенно случайно. «Да мы знакомы уже тысячу лет!» — проскакивает мысль, и мы испытываем огромное счастье от того, что это чудо произошло именно с нами.

Вам, наверное, уже приходила в голову мысль, что в жизни ничто не связано с магией, кармой или родством душ, а за этим кроется лишь тонко продуманная и отработанная стратегия. Возможно, вы задумывались над тем, что чувство доверия и близости можно вызвать искусственно. Ведь ощущение чуда в действительности — это чудо из чудес, пережить которое вы не надеялись даже в сокровенных мыслях.

И это не удивительно, потому что в такой ситуации оказываются лишь немногие из нас. Доверие не купишь и не добьешься силой, тем более его нельзя вызвать, используя в общении обычные рациональные аргументы. Доверие — это чувство, которое отражает безоговорочные и доброжелательные отношения между двумя людьми. Такое доверие возникает не сразу, а постепенно и выстраивается на опыте общения, совместных переживаниях и общих точках зрения. Спецслужбы могут создавать такие ситуации целенаправленно.

### **Каждый из нас немного спецгент**

А вы знаете, что и в вас кроется агент? Я убежден, что вы уже пользовались некоторыми коммуникативными инструментами спецслужб. Я имею в виду не только способность устанавливать контакты с людьми и строить с ними доверительные отношения. Существует много других возможностей, например, когда вы подсматриваете в дверной глазок и хотите узнать, кто это так поздно звонит в дверь соседей. А какую это новую подружку завел сосед? Или между прочим пытаетесь выведать у своего друга сведения о вашем новом шефе, которого друг знает по гольф-клубу.

Вам это приятно, не так ли? Ведь это почти как в спецслужбе. А почему бы кроме полученного удовольствия не добиться еще и успеха, сознательно управляя собственными подсознательными мыслительными процессами и моделями поведения, и перейти тем самым напрямую на уровень установления отношений, к моменту, когда необходимо принимать важные решения.

В реальной жизни женщин агентов намного больше, чем мужчин. Зачастую они не только умней и привлекательней мужчин, они еще и более эмпатичны, то есть обладают более выразительной речью. Надеюсь, вы не будете очень критичны, если в этой книге речь не всегда будет идти о женщинах агентах. Вы же не обидитесь, дорогие читательницы?

### **Когда незнакомец становится другом**

Это огромное удовольствие — приобретать новых друзей. Если мы знаем, какие правила игры при этом следует соблюдать, то любой незнакомец может стать другом. Знакомства становятся более глубокими, сложные клиенты превращаются в «ручных», а новых привлекать все легче. Незнакомые люди, которых вы, возможно, знаете только по телефонным разговорам, готовы творить для вас чудеса. Они могут организовать для вас столик в ресторане, когда все места давно зарезервированы, или отремонтировать вашу машину поздно вечером в предпраздничный день. И самое главное, от сделанного эти люди чувствуют удовлетворение и радость. Так же, как и вы. А вы потому, что именно вами определяется ход событий.

Спецслужбы ничего не пускают на самотек, там не бывает случайностей. В этой книге их тоже нет. Сейчас вы

держите в руках руководство к действию, проверенное в экстремальных ситуациях. Оно работает не только в «хорошую погоду», но и в сложнейших условиях, в кризисных и конфликтных ситуациях, то есть именно там и тогда, когда это требуется. Эта книга сможет изменить вашу жизнь. Может быть, вы даже измените свою личность и станете человеком, который будет легко устанавливать контакты и вызывать доверие людей и привязывать их к себе. Итак, ваша миссия проходит под девизом: будь жестче в деле и мягче к людям!

### **«Набор полицейского» или искусство привлекать и привязывать к себе людей**

За многие годы, проведенные мною в «конторе» (так в нашем кругу мы называем спецслужбу), я быстро привык к тому, что мои имена часто менялись и ко мне обращались по-разному. Для меня стало совершенно привычным видеть незнакомое имя под собственной фотографией в удостоверении личности, на кредитной карточке, в загранпаспорте или в водительских правах. Под этими именами я говорил по телефону, заказывал номера в гостиницах, брал напрокат машины и подписывал квитанции. Я изучил работу в спецслужбе с самых низов: скрытый сбор информации, средства и способы технического контроля, работа с агентом-информатором, или «источником», анализ и оценка информации, разработка стратегических вопросов и их тактических решений... и вершина оперативной работы — привлечение и вербовка информаторов. Трудность этого вида работы заключается в том, чтобы сделать из незнакомца человека друга. Со многими это казалось невозможным. Но это далеко не так. Наши методы работают всегда и на всех.

Будучи экспертом по организованной преступности, я сосредоточил свое внимание на криминальных кругах. При помощи осведомителей мне удалось собрать чрезвычайно важную информацию. В первую очередь она позволила раскрыть махинации русских мафиозных группировок.

Мои неоднократные успехи оставались для многих коллег загадкой. Приходя утром на работу, я часто видел на своей двери приклеенные листки со смайликами и надписями: «Осторожно, ловец душ!» или «Не голова, а компьютер — вы там все!» Тайна моих успехов была простой, но эффективной. В то время как мои коллеги пытались убеждать при помощи рациональных аргументов и оперировать фактами, я концентрировался на том, чтобы как можно быстрее выйти на уровень связей и знакомств и установить личный контакт. Люди принимают решения, руководствуясь эмоциями. Всегда! Хотят они этого или не хотят!

На мое тридцатилетие коллеги подарили мне элегантный черный кейс, внутри которого были белая веревка, американские армейские наручники и моток широченного скотча. На кейсе большими буквами было написано: «Набор полицейского», а ниже, помельче — «Искусство привлекать и привязывать к себе людей». Тогда я еще не мог предполагать, что это будет рабочее название моей книги.

Так искусство ли это? Если искусству можно обучиться, то да. А я, во всяком случае, желаю вам всего хорошего в этом тренинге и больших успехов в будущем. Я знаю, вы выполните свою миссию!

*Ваш Лео Мартин*

# 1 ПЕРЕХОДНЫЙ ШЛЮЗ: ВАШ КОД ДОСТУПА

## Первый контакт в вашей новой роли

Прежде чем вы окунетесь вместе со мной в скрытый от нас мир, я хотел бы познакомить вас с некоторыми основными правилами поведения. Вы же не хотите взлететь на воздух! В этом путешествии вы научитесь многому из того, что пригодится вам в обычной жизни. Ну, а если дело пойдет не на жизнь, а на смерть, вы сможете чувствовать себя вполне уверенно, зная, что прошли коммуникативный тренинг по выживанию, и не растеряетесь в самых сложных ситуациях. И вот что еще важно: в нашей прогулке по мирам иным вы не запачкаете свои белые смокинги, а, напротив, станете более популярны и завоюете к себе расположение. Люди станут видеть и ценить вашу привлекательность и притягательность.

Для своих прыжков в чужой мир вы, как это положено, получите соответствующие документы. Нет, не загранпаспорт, а справочник агента «Инструкция по агентурной работе». Он поведет вас по разделам этой книги и даст теоретическое представление по тем вопросам, с которыми мне приходилось сталкиваться на практике. Для передачи вам этого справочника я, к сожалению, не могу встретиться с вами на конспиративной квартире, и вы не получите эту книгу так же *charmant*, как это случилось со мной: мне ее преподнес ангел, очень привлекательная коллега. Я буду называть ее Сабина.



В реальной жизни будни спецслужбы и Голливуда иногда тесно переплетаются. Мою коллегу из отдела аналитики вполне можно было бы рекомендовать в помощницы Джеймсу Бонду. У нее было все от актрис в соответствующих ролях и даже много больше. Когда я встретился с ней в первый раз, то не мог понять, как такое диво могло оказаться в спецслужбе. Высоченные шпильки! Лицо, фигура, как у топ-модели! Ноги от небес! Густые и длинные каштановые волосы, а ум — острый как бритва. Много лет мы с Сабиной работали рука об руку: я вербовал информаторов, она давала им оценку. И хотя это не входило в ее служебные обязанности, вначале она пыталась брать меня под свое крыло, и, должен признаться, быть под этим крылом мне было весьма приятно.

Однажды Сабина передала мне оригинал руководства для агентов, выдержки из которого вы найдете в этой книге. Я дополнил их комментариями применительно к жизни вне спецслужбы. Чуть позже Сабина передала мне сложенный листок бумаги со словами: «Это от меня!»

Я с интересом раскрыл листок. Что там, телефон Сабины? И прочитал слова «Следи за мыслями...»

Я уставился на Сабину. Она улыбалась. Что и говорить — ум необыкновенный, острый как бритва. Тут бы для начала включить телепатию! Дальше читаю «... они станут твоими словами».

Потом, не отрываясь, я прочитал рифмованные строки:

*Следи за словами, они станут твоими делами.*

*Следи за делами, они станут привычкой.*

*Следи за привычкой, она станет тобой.*

*Следи за собой, это станет судьбой.*

Талмуд

Словами лучше нельзя выразить то, что характеризует хорошего агента. Этот листок я до сих пор ношу в своем портмоне, он постоянно напоминает мне о том, насколько важны эти слова и какой глубокий смысл кроется в них.

Быть может, вы захотите выписать для себя из руководства для агентов те или иные цитаты. Они познакомят вас с методами, техникой работы и тактикой, которые помогут вызывать к себе доверие у других людей. С их помощью вы научитесь устанавливать прочные контакты, причем в кратчайшие сроки. Вы познакомитесь с такими стратегиями, которые работают эффективно даже в тех случаях, когда ваш «клиент» этого вовсе не хочет.

### **Хладнокровная манипуляция?**

Естественно, вы можете это называть так. Но как вы это назовете, когда будете объяснять своей дочке, что она не получит новую куклу Барби, пока в ее комнате не будет порядка. Хорошо, это нельзя назвать манипуляцией, это шантаж! Но как вы это назовете, когда намеками и полунамеками попытаетесь втолковать своему шестилетнему сыну, что думают о нем другие, если он боится прыгнуть в лягушатник без спасательного жилета?

А как вы оцените тот случай, когда во всеуслышание восторгались прекрасной работой сотрудницы в программе *Excel*, и она, польщенная, была готова сделать для вас то, чего вы не хотели делать, — написать финотчет о командировке.

Коммуникация никогда не бывает лишеной цели. Собираясь что-то сказать или сделать, тем самым мы стремимся добиться желаемого от нашего собеседника. Даже когда жена спрашивает мужа: «Дорогой, ну как статья?», то она, скорее всего, хочет спросить у него, когда же он наконец кончит читать и они вместе выведут собаку. Проанализируйте как-нибудь все то, что вы наговорили за день, и убедитесь, что за вашими словами кроется много больше, чем предполагалось. Вы всегда стремитесь чего-то добиться. Это вполне нормально, и так делают все. Каждое действие вызывает ответную реак-