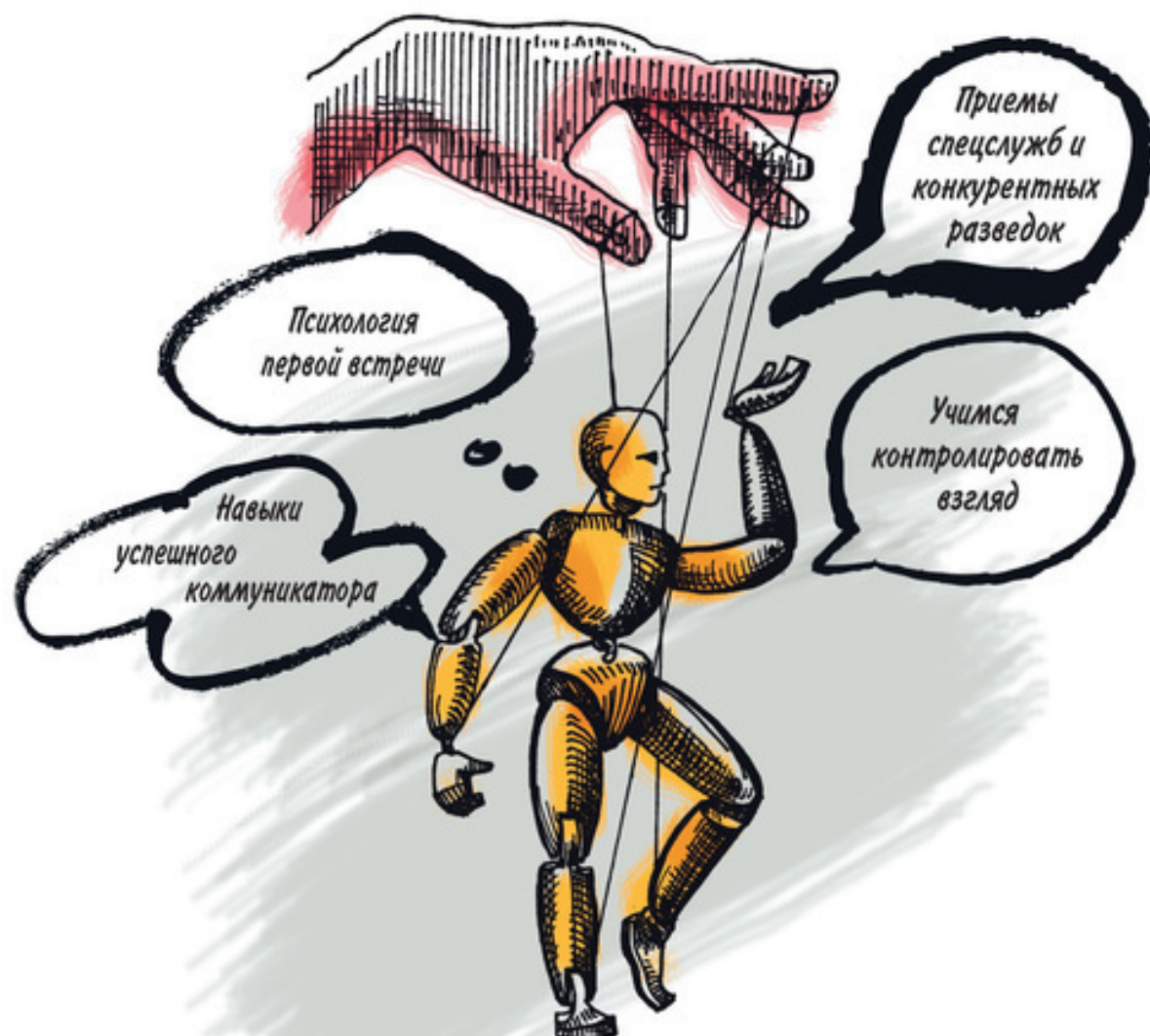


А. КОРСУН

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ



• Тренинг интеллекта •

Тренинг интеллекта

Александр Корсун

Манипулирование людьми

«Издательство АСТ»

2016

УДК 159.9
ББК 88.5

Корсун А.

Манипулирование людьми / А. Корсун — «Издательство АСТ»,
2016 — (Тренинг интеллекта)

ISBN 978-5-17-097862-5

Корсун Александр – эксперт в области конкурентной разведки и безопасности бизнеса. Организатор и ведущий тренингов и дистанционных курсов по эффективному взаимодействию с людьми для достижения собственных целей. Умение эффективно общаться с людьми – один из главных навыков, которым обладают представители спецслужб и конкурентных разведок. Качественное общение – это «конек», которым они владеют в совершенстве. Знание специальных психологических приемов позволяет «рыцарям плаща и кинжала» без особого труда манипулировать людьми и добиваться от них нужных результатов. Эта книга приоткроет завесу секретности и познакомит вас с лучшими методами скрытого влияния на людей – от установления знакомства с ними до использования их деловых возможностей. Зная слабые стороны собеседника, его увлечения или желания, вы всегда можете оказать на него влияние для достижения нужного результата. Вы должны уметь создавать положительное впечатление о себе так, чтобы при этом о ваших истинных планах и желаниях никто не догадался. Каждый человек, который строит полезные связи, должен понимать не только правила установления контактов с людьми, но и принципы удержания нужных знакомых в орбите своих интересов.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 978-5-17-097862-5

© Корсун А., 2016
© Издательство АСТ, 2016

Содержание

От автора	6
Часть 1	9
Деловые связи – пропуск в мир успеха	10
Вы слышали о теории «тесного мира»?	13
Кто же такой коммуникатор?	18
Сортируем «полезные» знакомства	20
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Александр Корсун

Манипулирование людьми

Эту книгу посвящаю своему отцу

От автора

*Приветствую Вас,
уважаемый читатель*

Если Вы держите в руках эту книгу, то Вы интересуетесь темой человеческих взаимоотношений и прекрасно понимаете, что очень многое в нашей жизни решают полезные знакомства.

Или, как принято говорить официально, – деловые связи.



Вся проблема в том, что большинство людей просто не знают, как правильно «обрастать» полезными знакомствами, с помощью которых можно не только решать различные личные бытовые проблемы, но и максимально ускорять рост своей карьеры или бизнеса.

Возможно, и Вы ищите ответ на этот вопрос.

Сегодня самой известной системой по установлению и расширению деловых связей является NETWORKING.

Многие считают его панацеей и думают, что только он может справиться с этой задачей. Но это вовсе не так!

Несмотря на то, что деятельность спецслужб окутана таинственностью, одно можно сказать с уверенностью – навыком находить нужных людей и устанавливать с ними доверительные отношения «рыцари плаща и кинжала» владеют в совершенстве.

На сегодняшний день в открытом доступе можно встретить много разной литературы, раскрывающей методы и приемы работы конкурентных разведок и спецслужб.

Но, на мой взгляд, тема эффективного установления деловых контактов с людьми в указанных материалах недостаточно раскрыта и требует отдельного разъяснения.

Данная книга не является научным трактатом на тему качественного взаимодействия с людьми. Мне хотелось, наоборот, максимально проще и доступней показать механизмы, с помощью которых любой человек может эффективно устанавливать полезные деловые знакомства для достижения собственных целей.

Насколько я справился с задачей – судить только Вам, уважаемый читатель.

Поэтому приглашаю Вас ознакомиться с материалами данной книги и буду ждать Вашего объективного вердикта.

С уважением, Александр Корсун

NETWORKING – это всего лишь небольшая часть общей системы установления деловых связей и эффективного взаимодействия с людьми, которую используют представители спецслужб и конкурентных разведок в своей повседневной деятельности.



Часть 1

Возможности ваших знакомых – ЭТО ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ



В марте 2011 года в 46 регионах РФ Всероссийским центром исследования общественного мнения проводился опрос об отношении граждан России к построению карьеры через знакомства.

В результате опроса получены следующие данные:

- 24 % опрошенных считали, что построить успешную карьеру без нужных знакомых практически невозможно;
- только благодаря своим связям 68 % респондентов нашли хорошую работу, 9 % – получили повышение и 8 % – избежали увольнения;
- 54 % людей подтвердили, что при построении своей карьеры обращались за помощью к своим полезным связям;
- 27 % уверены, что вовсе не обязательно напрягать свои силы, если за тебя могут помочь твои знакомые.

Согласитесь, достаточно весомые аргументы в пользу полезных знакомств.

Деловые связи – пропуск в мир успеха

Исходя из реальностей нашей жизни, сегодня решить какой-то серьезный вопрос без посторонней помощи достаточно сложно. Любому, даже талантливому и трудолюбивому человеку, очень трудно пробиться в жизни, если ему никто не помогает.

Поэтому каждый мыслящий человек, у которого есть цель и который хочет ее достичь максимально быстро, **всегда заинтересован в установлении новых полезных связей**.

Или, как больше принято говорить, **новых деловых связей**.

Этот человек прекрасно понимает, что в случае необходимости он не будет шарахаться из стороны в сторону, а всегда сможет обратиться к своим знакомым, возможности которых ему обязательно помогут в решении того или иного вопроса.

На сегодняшний день вовсе не редкость, когда наши сограждане считают, что наличие полезных деловых связей – это самый простой и самый эффективный способ улучшить свою карьеру или финансовое состояние.

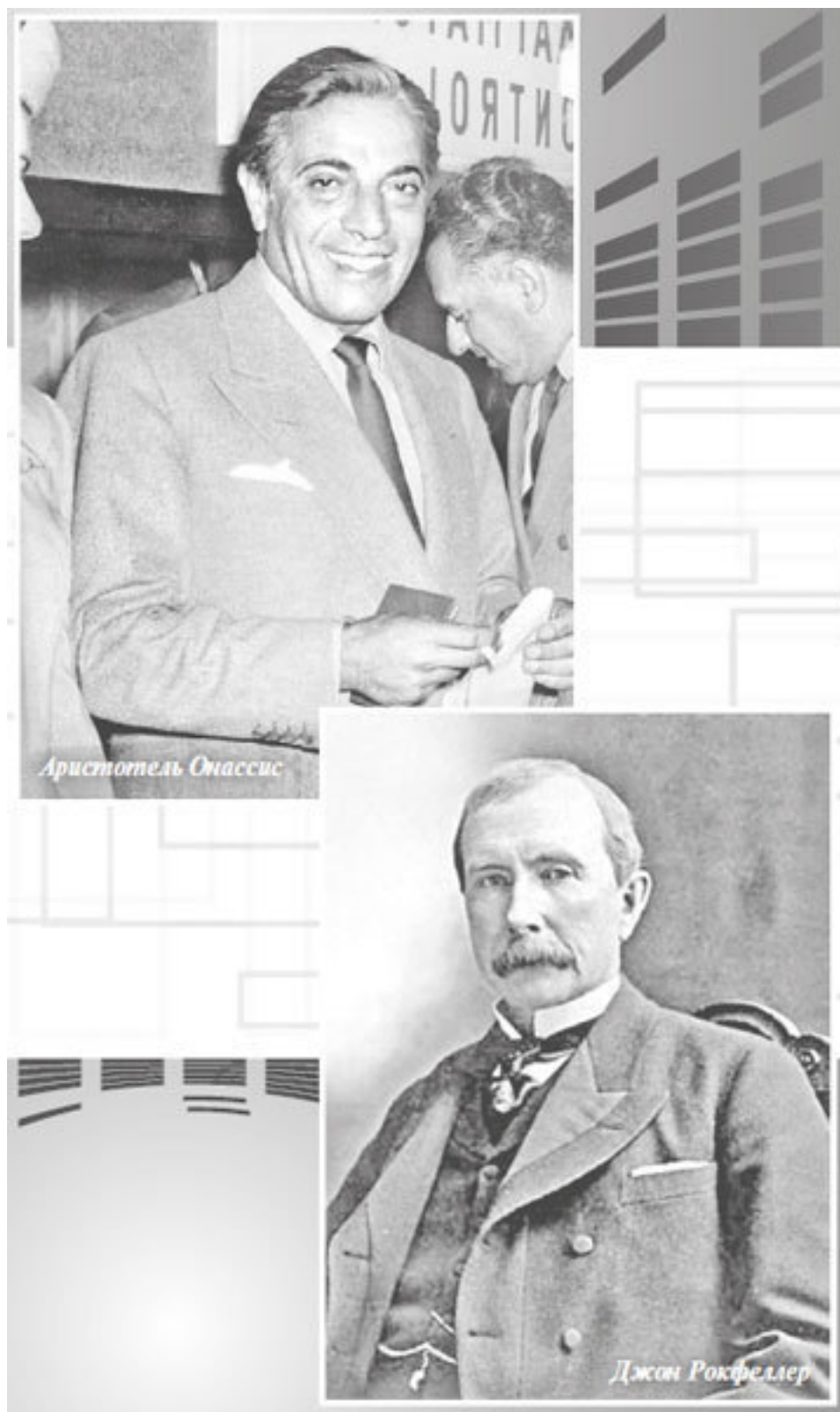
И цифры этому – наилучшее подтверждение.

Но все-таки особое значение деловым связям придается в бизнесе. И это очень логично.

При существующей конкуренции без партнерских отношений практически невозможно развить или удержать свое дело.

И серьезные коммерсанты одним из главных приоритетов своей деятельности всегда определяют расширение сети своих «нужных» знакомых.

В качестве наглядного примера я хочу привести Вам отношение к данному вопросу двух долларовых миллиардеров: **Джона Рокфеллера и Аристотеля Онассиса**.



Эти два человека, каждый в свое время, были самыми богатыми людьми планеты. Первый в 1930-е годы, второй – в 1960-е.

Поэтому они знали, что делали и что говорили.

Джон Рокфеллер, который был первым долларовым миллиардером в истории человечества, по данному поводу говорил, что за умение общаться с людьми и заво-

дить полезные связи он готов платить намного больше, чем за другие деловые качества человека.

А Аристотель Онассис, будучи выходцем из бедной семьи, потратил первые заработанные деньги на покупку дорогого костюма, чтобы у него появилась возможность посещать деловые вечеринки для установления полезных знакомств.

Эти люди всю жизнь строили сети деловых связей, благодаря которым и заработали свои миллиарды. Кроме того, на сегодняшний день деловые связи компаний, в числе прочих нематериальных активов, обязательно учитываются при их рыночной оценке.

Так что значение полезных знакомств достаточно велико в нашей повседневной жизни и значительным образом влияет на судьбу каждого человека.

Уважаемый читатель, в самом начале этой книги я хочу донести до Вас одну простую мысль:

Что же нужно для того, чтобы это получалось у Вас максимально просто и эффективно?

Ответ очень простой. Для того чтобы Вы могли легко знакомиться с разными людьми, Вам вовсе не нужно иметь профессиональное психологическое образование. Достаточно развить в себе навыки коммуникабельности и знать несложные правила построения сетей деловых знакомств.

Вот и все.

Развитие навыков коммуникабельности зависит исключительно от Вас.

А правила установления знакомств Вы узнаете, дочитав эту книгу до конца.

«Если Вы хотите максимально быстро добиваться нужных результатов и неважно в чем: продвижение карьеры, построение бизнеса, поиск работы или решение каких-то различных бытовых вопросов, то Вам просто необходимо обзаводиться новыми полезными деловыми связями».

Вы слышали о теории «тесного мира»?

Учитывая огромное значение деловых связей в современном мире, изучение данного вопроса постоянно занимает умы различных специалистов.

Психологи и социологи на протяжении многих лет проводят исследования механизмов использования возможностей полезных знакомств, в результате чего многие теории по этой теме находят свои подтверждения.

Первым, кто под фразу **«Возможности Ваших знакомых – это Ваши возможности»** подвел научную базу, стал социолог Гарвардского университета Стэнли Милграм.

В 70-х годах XX века он выдвинул теорию всеобщего знакомства и назвал ее теорией «тесного мира».

В чем же смысл теории «Тесного мира»?

А смысл очень простой: **«Любой личный вопрос намного проще решать через цепочку своих деловых связей».**

Сам Милграм утверждал, что между двумя любыми людьми, проживающими на Земле, находится цепочка из пяти уровней общих знакомых. Основывался он на эксперименте, который провел в городке Омаха штата Небраска.

Стэнли Милграм раздал некоторым жителям города Омаха триста конвертов, которые просил передать определенному человеку, проживающему в городе Бостоне. Главное условие – «передавать конверты нужно было только через своих родственников или знакомых».

Руководствуясь таким правилом, до бостонского адресата дошло только шестьдесят конвертов из трехсот.

Милграм провел подсчеты и определил, что в среднем каждый конверт прошел через цепочку из пяти человек.

Специалисты Microsoft проанализировали адреса почтовых сообщений пользователей Интернета за один месяц и получили довольно интересный результат.

С помощью математических расчетов было установлено, что от любого пользователя до другого в среднем шесть с половиной «шагов».

Что еще раз доказало правильность утверждения Стэнли Милграма.

Практическим путем и была подтверждена теория «Тесного мира».

Учитывая выводы теории, многие специалисты называют ее «Теорией шести рукопожатий». И сегодня в разных источниках это название встречается наиболее часто. Но, по сути, это одно и то же.

Повторили эксперимент Стэнли Милграма уже в наше время ученые кафедры социологии Колумбийского университета.

Для этих целей они привлекли экспертов из компании Microsoft.

Рассматривать более подробно «Теорию шести рукопожатий» я не буду. На сегодняшний день информации по этому вопросу достаточно. А вот практический аспект ее применения я объясню.

Применяя за основу главное утверждение теории, я покажу Вам, как через цепочку знакомств можно связать двух любых жителей планеты. А чтобы это было максимально наглядно, в качестве примера рассмотрим связь между жителем африканского племени и телохранителем Президента Сингапура.

Согласитесь, уважаемый читатель, на первый взгляд, между ними вообще не может быть ничего общего? Но тем не менее, теоретически я это сделаю.

Давайте обратимся к рисунку и пройдем всю цепочку. Но сразу хочу сделать пояснение.

Я не ставил себе задачи соблюсти полную точность персонажей с фотографиями, на которых они размещены в общем рисунке. Поэтому большинство из них не соответствуют действительности. Главное – понять смысл.

Но еще раз повторяю. Описание шагов, которые я пояснил, является чисто теоретическим и основано исключительно на гипотезах, которые родились у меня в голове.



1. Житель даже самого далекого африканского племени обязан знать своего вождя. Вождь для него и царь, и бог, и лучший товарищ.



2. Учитывая, что в большинстве африканских стран территориальное деление больше привязано к племенам, то вождь племени фактически выполняет функции губернатора на вверенной ему территории.

А данный пост предполагает наличие контактов с Президентом страны или монархом.



3. Любое государство мира, в том числе и условная независимая африканская республика, является членом Организации Объединенных Наций. В связи с чем, Президент страны приглашается на важные мероприятия ООН, и, как глава государства, с большой вероятностью лично знаком с секретарем этой организации.



4. Принимая во внимание функции секретаря Организации Объединенных Наций в решении различных вопросов с разными главами государств, то Президент Сингапура, как представитель страны с одной из лучших экономик мира, безусловно, имеет с ним прямые контакты.



6. Начальник охраны лично подбирает и проводит инструктажи с людьми, которые находятся на первой линии. Поэтому общаться с телохранителем Президента ему сам Бог велел.



5. У Президента любой страны, как Вы понимаете, есть охрана. Поэтому Президент Сингапура не может не знать человека, которому доверяет свою жизнь. И этот человек – начальник его личной охраны.

Но тем не менее, смысл теории показан в нем полностью.

То есть, если бы у африканского воина возникла потребность передать телохранителю Президента Сингапура сообщение, то таким путем оно было бы ему доставлено.

В практическом применении «Теории шести рукопожатий» Вы всегда должны помнить, что даже самые случайные связи могут привести Вас к конечному результату намного быстрее, чем если бы Вы напрямую пытались его добиться.

Поэтому в будущем ко всем своим контактам с людьми Вы должны относиться очень серьезно. Потому что у них могут оказаться возможности, которые решат Вашу проблему в случае необходимости.

Но хочу обратить Ваше внимание еще на один момент.

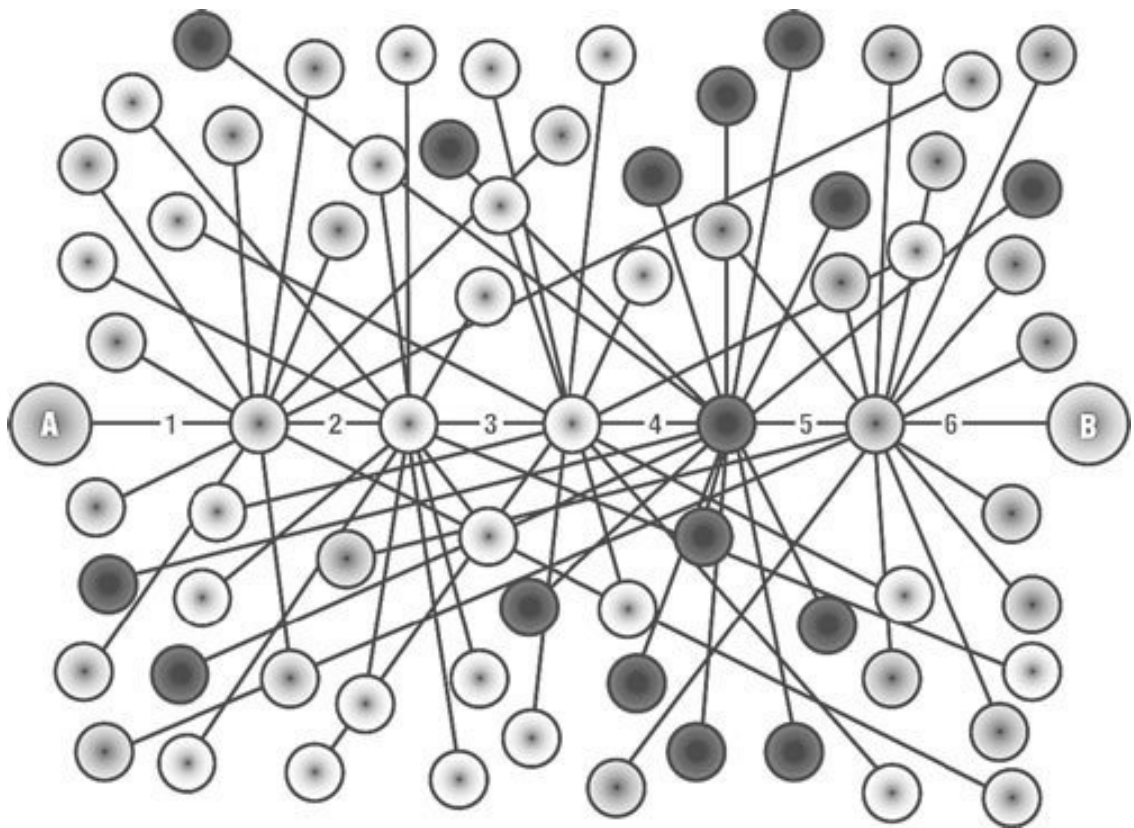
Давайте рассмотрим предыдущую цепочку знакомств схематически.

А – это африканский житель (зеленый кружочек), В – телохранитель (красный)

Многие слушатели, которые знакомятся с теорией «Шести рукопожатий», воспринимают ее дословно. Но это не совсем так.

Если посмотреть схематично на цепочку АВ, то мы увидим, что весь путь проходит через людей, которые имеют достаточно много других связей.

Вот этих людей называют коммуникаторами.



Кто же такой коммуникатор?

Если говорить очень просто, то **коммуникатор – это человек со связями.**

Он умеет не только «налаживать мосты» с разными людьми, но и эффективно взаимодействовать с ними. Причем ни социальный статус, ни уровни влияния этих людей для коммуникатора не являются главным приоритетом.

Главное, чтобы их деловые возможности помогали ему всегда максимально быстро достигать поставленных целей или получать нужный результат.



Учитывая, что коммуникатор общается с разными людьми, он, как актер, играет разные роли в зависимости от того, с кем контактирует. И если Вы хотите, чтобы ваша личная сеть полезных деловых связей была наиболее эффективной, то Вам просто необходимо, чтобы, в большинстве своем, в ней находились коммуникаторы.

А если, уважаемый читатель, Вы сами хотите быть действительно бесценным человеком для других, то становитесь коммуникатором. И поверьте, тогда у Вас будут такие возможности, о которых Вы даже и не мечтали.

Чтобы стать успешным коммуникатором, необходимо помнить, что навыки коммуникабельности не являются врожденными. Только постоянное общение с людьми делает их лучше и оттачивает до мастерства.

Уважаемый читатель, если Вы читаете эту книгу, то Вы уже на пути к новым возможностям. А я Вам в этом только помогу.



Сортируем «полезные» знакомства

Итак, если мы говорим о построении эффективной личной сети деловых связей, то мы всегда должны понимать, для каких целей мы знакомимся и какой существует общий подход к категориям нужных связей.

В первую очередь, круг ваших знакомых должен всегда учитывать профессиональное разнообразие.

Согласитесь, человеку не повредит иметь в кругу своих знакомых представителей различных специальностей: врача, юриста, сантехника, политика, строителя и т. д. Т.е. всех тех специалистов, к которым можно обратиться для решения какой-то возникшей проблемы.



Второй момент, на который Вы должны обращать внимание – это демографическое разнообразие.

Круг ваших знакомых не должен быть ограничен какой-то определенной территорией. Желательно иметь знакомых в разных уголках страны или вообще в других странах. Ведь неизвестно, где Вы окажетесь завтра.

Если Вы часто выезжаете за пределы места своего проживания, то обязательно знакомьтесь с людьми в других регионах.

Если не выезжаете, то для этого существуют социальные сети. Знакомьтесь и общайтесь через них, и совершенно не исключено, что возможно когда-то в будущем Вы окажетесь в этом городе или стране, а у Вас уже есть готовый человек, к которому, как минимум, Вы можете обратиться за консультацией.

И, наконец, в кругу ваших знакомых должны быть люди, разные по характеру и типу личности.

В современной психологии существует огромное количество категорий типов личностей, к которым можно относить тех либо иных людей. Но чтобы не усложнять понимание вопроса, наиболее удобно – это делить людей всего на две категории, которые наиболее ярко отражаются в каждом человеке.

Это экстраверты и интроверты.

Экстраверт – это очень живой и общительный человек. Он терпеть не может одиночества и лучше всего себя чувствует в разных компаниях.

Интроверт, как Вы понимаете, – это полная противоположность экстраверта.

Этот человек больше замкнутый, малоразговорчивый. Общение с людьми – однозначно не «его конек».

Имея среди своих знакомых людей с разными типами личности, Вы сможете лучше понимать их и находить с ними общий язык. Кстати, именно постоянное общение с разными людьми существенным образом влияет на развитие навыков коммуникабельности. И об этом нужно всегда помнить.

В целом, руководствуясь вышеуказанными категориями деловых знакомств, Вы можете смело приступать к построению своих деловых связей. Но здесь я хочу сделать небольшое, но принципиально важное отступление.

Если Вы ранее интересовались информацией о теории построения деловых связей, то, наверняка, Вы уже сталкивались с таким понятием, как **networking**.

Рассматривать его более подробнее как один из вариантов построения деловых связей, мы будем в следующих главах этой книги, а сейчас я остановлюсь только на общем подходе, который рекомендуют эксперты **networking**.

По их твердому убеждению, для формирования и увеличения личной сети деловых связей необходимо устанавливать минимум три знакомства в день. Причем, слушателям рекомендуется не забывать о своих знакомых и стараться максимально поддерживать контакт с каждым из них. Например, поздравлять их с праздниками и т. д.

Я не являюсь теоретиком **networking**. Поэтому, несмотря на многие его полезные правила, которые действительно можно применять для установления знакомств, категорически не согласен именно с этой точкой зрения. И я объясню – «почему».

Давайте проведем небольшой расчет.

Сколько примерно новых знакомств может установить человек за месяц, если будет четко следовать методике «Три знакомства в день»? Примерно 90 знакомств. За год это уже почти 1000 новых знакомств и т. д.

Было бы интересно узнать: «Неужели эксперты, которые таким способом рекомендуют расширять свою личную сеть деловых связей, сами пользуются им? И насколько у них получается с каждым из своих знакомых поддерживать хотя бы минимальный контакт?».

По моему мнению, данный способ формирования сети знакомств имеет право на жизнь, но только при условии введения дополнительной классификации деловых связей, о которой большинство специалистов по **networking** умалчивают.

Для экономии личного времени и создания действительно эффективной сети деловых связей все свои знакомства необходимо разбивать на три группы:

- полезные знакомые;
- менее полезные знакомые;
- и, конечно же, бесполезные знакомые.

В группу полезных знакомств попадают:

- 1. Люди, у которых есть нужные нам ответы.**

Мы всегда можем обратиться к ним за консультацией.

2. Люди, у которых есть нужные нам ресурсы или возможности.

Через этих людей решаются наши проблемные вопросы.

3. И люди, которые могут выполнить необходимую для нас работу.

В основном это представители разных профессий, способности которых могут нам пригодиться.

Менее полезные знакомые.

Это люди, о которых у нас нет полной информации об их возможностях.

И бесполезные знакомые, название которых говорит само за себя.



Учитывая, что с людьми, возможностями которых Вы планируете пользоваться в случае необходимости, действительно необходимо поддерживать хотя бы периодические контакты, то исключение бесполезных знакомств позволит Вам больше времени уделять тем Вашим знакомым, которые по-настоящему могут пригодиться в будущем.

Если при знакомстве человек не подпадает ни в одну категорию, то, скорее всего, он какое-то время будет в Вашей сети деловых связей, но толку от него, наверняка, не будет. Хотя варианты бывают разные.

Вспоминаем менее полезных знакомых.

Согласитесь, ведь Вы можете не знать до конца истинных возможностей человека и относиться к нему пренебрежительно? Категорически не советую Вам так поступать.

Для начала соберите больше информации об этом человеке и только потом принимайте решение – быть ему в Вашей сети или не быть. Про методы сбора информации о людях мы обязательно поговорим, но чуть позже.

Ну что, уважаемый читатель?

Вот это и есть наиболее понятная и наиболее сжатая классификация полезных деловых связей, используя которую Вам будет намного проще формировать свои личные сети из нужных людей.

Но учитывая, что данная книга носит все же более практическое значение, я хочу познакомить Вас еще с одной классификацией, информацию о которой Вы навряд ли встретите в других источниках по установлению полезных знакомств.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.