



АЛЕКСАНДР КОРСУН

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ:

ПРИЕМЫ СПЕЦСЛУЖБ
И КОНКУРЕНТНЫХ РАЗВЕДОК

АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.5
К69

Изображения использованы по лицензии от Shutterstock.com

Корсун, Александр.

К69 Манипулирование людьми: приемы спецслужб и конкурентных разведок / Александр Корсун. — Москва : Издательство АСТ, 2015. — 304 с.

ISBN 978-5-17-090052-7

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 приоткрывает завесу секретности и познакомит Вас с лучшими методами скрытого влияния на людей — от установления знакомства с ними до использования их деловых возможностей.

**УДК 159.9
ББК 88.5**

ISBN 978-5-17-090052-7

© Корсун А., 2015
© ООО «Издательство АСТ», 2015

Издание для досуга

Александр Корсун

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ: приемы спецслужб и конкурентных разведок

Ответственный редактор А. Амеликина
Корректор И. Мокина
Технический редактор Т. Тимошина
Дизайн макета и компьютерная верстка С. Чоренького

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2;
953000 — книги, брошюры

Подписано в печать 02.06.2015. Формат 94×72 1/16.
Усл. печ. л. 23,94. Тираж экз. Заказ №

ООО «Издательство АСТ»
129085 г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, строение 3,
комната 5
Наш электронный адрес: www.ast.ru
E-mail: astpub@aha.ru

«Баспа Аста» деген ООО
129085, г. Мәскеу, жұлдызды гүлзар, д. 21, 3 құрылым, 5 бөлме
Біздің электрондық мекенжайымыз: www.ast.ru
E-mail: astpub@aha.ru

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,
Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8(727) 2 51 59 89,90,91,92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107;
E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген
Өндірген мемлекет: Ресей
Сертификация қарастырылмаған



Оглавление

ОТ АВТОРА.....	8
Часть 1	
Возможности ваших знакомых — это ваши возможности.....	11
Деловые связи — пропуск в мир успеха.....	12
Вы слышали о теории «тесного мира»?.....	17
Сортируем «полезные» знакомства.....	25
В разведке деловые связи строят так.....	45



Часть 2

Тот самый алгоритм.....	71
Собираем информацию на «потенциального знакомого».....	72
«Рисуем» психологический портрет человека.....	103
Планируем «случайную» встречу.....	117
Создаем имидж под конкретного человека.....	145
Психология первой встречи.....	160
Еще раз о важном алгоритме.....	172



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, рас-



крывающей 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 просто и доступней показать механизмы, с помощью

которых любой человек может эффективно устанавливать полезные деловые знакомства для достижения собственных целей.

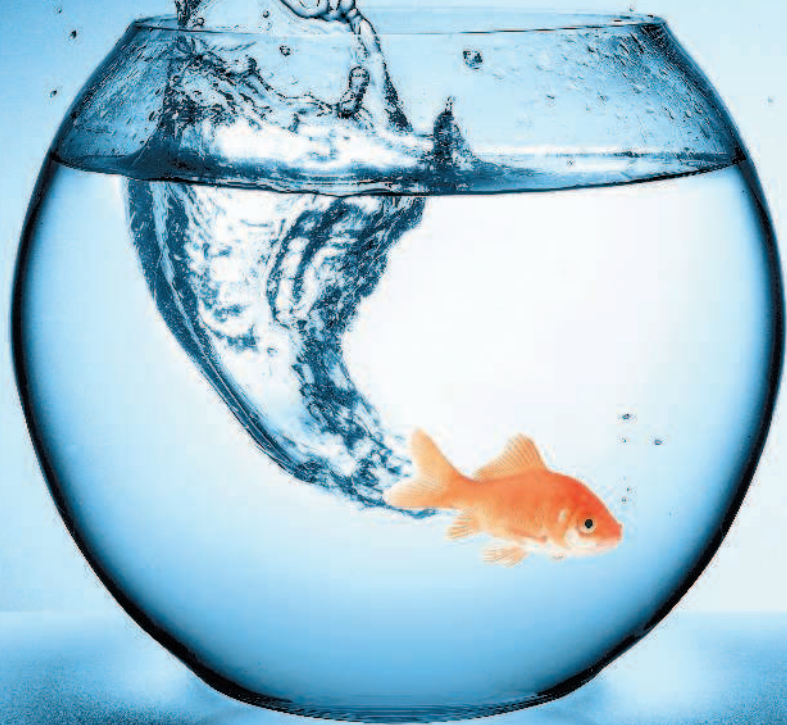
Насколько я справился с задачей — судить только Вам, уважаемый читатель.

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

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 шараться 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.



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 66% 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.

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 общать-

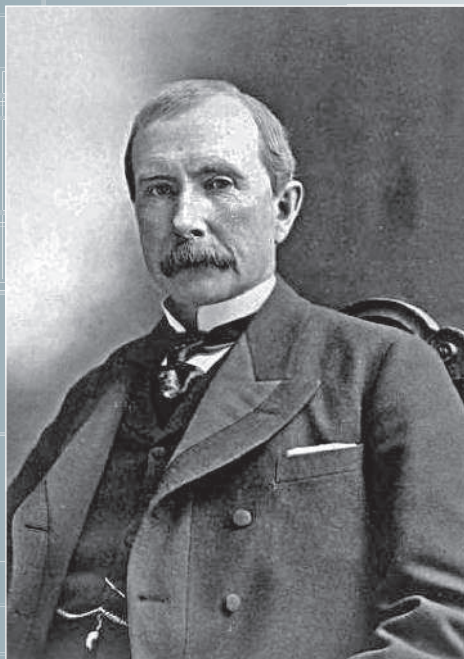
ся с людьми и заводить полезные связи он готов платить намного больше, чем за другие деловые качества человека.

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





Джон Рокфеллер



Аристотель Онассис