

**Александр Корсун**

# **Манипулирование людьми**

**Издательство АСТ  
Москва**

УДК 159.9  
ББК 88.5  
К69

**Корсун, Александр.**

К69 Манипулирование людьми / А. Корсун. — Москва: Издательство АСТ, 2016. — 256 с. — (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 приоткрывает 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.  
© ООО «Издательство АСТ»

# Содержание

---

От автора . . . . .	8
<b>Часть 1. Возможности ваших знакомых — это ваши возможности . . . . .</b>	<b>11</b>
Деловые связи — пропуск в мир успеха . . . . .	13
Вы слышали о теории «тесного мира»? . . . . .	17
Кто же такой коммуникатор? . . . . .	24
Сортируем «полезные» знакомства . . . . .	26
В разведке деловые связи строят так. . . . .	43
Постоянный поиск людей, у которых есть необходимые возможности . . . . .	47
Как же применяется Нетворкинг в спецслужбах? . . . . .	51
Целенаправленное знакомство с человеком . . . . .	56
<b>Часть 2. Тот самый алгоритм . . . . .</b>	<b>69</b>
Собираем информацию на «потенциального знакомого» . . . . .	70
Открытые источники информации . . . . .	80
<i>Как же искать информацию в Интернете?</i> . . . . .	82
<i>Личные данные</i> . . . . .	88
<i>Переписка и комментарии</i> . . . . .	90
<i>Фотографии.</i> . . . . .	90
<i>Круг общения.</i> . . . . .	92
«Рисуем» психологический портрет человека . . . . .	96
1. <i>Особенности невербального         поведения человека.</i> . . . . .	97

2. Вербальное общение . . . . .	100
3. Стиль и цвет одежды . . . . .	101
4. Физиогномика . . . . .	102
5. Графологический анализ почерка . . . . .	104
Планируем «случайную» встречу . . . . .	106
Инициатор контакта — Вы . . . . .	119
<i>Какие же предлоги можно применять,     чтобы установить с объектом     заинтересованности контакт?</i> . . . . .	120
Создаем имидж под конкретного человека . . . . .	131
<i>Какие эффекты восприятия человека помогают?</i> . . . . .	138
<i>Какие эффекты восприятия человека мешают?</i> . . . . .	141
Психология первой встречи . . . . .	142
1. Взаимное оценивание . . . . .	143
2. Следующий этап беседы — это взаимная заинтересованность . . . . .	146
3. После взаимной заинтересованности между собеседниками возникают доверительные отношения . . . . .	147
4. И последний этап контакта — это завершение встречи . . . . .	148
Еще раз о важном алгоритме . . . . .	150

### **Часть 3. Общая психология общения . . . . . 155**

Хотите строить полезные связи? Меняйте мышление! . . . . .	157
<i>Что же мешает людям устанавливать     первый контакт?</i> . . . . .	158
Определяем цели общения . . . . .	162
<i>Что же движет собеседником     на общение с нами?</i> . . . . .	164
Учимся контролировать взгляд... . . . . .	168
<i>Какое же значение имеет взгляд при деловом     общении?</i> . . . . .	170

Аттракция — «страшная» сила . . . . .	174
Прием «имя собственное» . . . . .	176
Прием «зеркало отношения» . . . . .	177
Прием «терпеливый слушатель» . . . . .	178
Прием «эффект предшествующего знакомства» . . . . .	178
Не забываем о приемах общения . . . . .	180
«Секреты» манипулирования людьми . . . . .	183
1. Трюизмы . . . . .	183
2. Допущения . . . . .	185
3. Противопоставления . . . . .	186
4. Выбор без выбора . . . . .	187
5. Незавершенное действие . . . . .	188
6. Маятник . . . . .	188
«Стена» для манипулятора . . . . .	195
Какие действия помогут защититься от чужих манипуляций? . . . . .	202
1. Быть стрессоустойчивым . . . . .	202
2. Уметь говорить людям «Нет!» . . . . .	203
3. При деловом общении с людьми помнить о своих целях . . . . .	205
4. Повышать личную самооценку . . . . .	205
Типы собеседников.	
Общение с «трудными» людьми . . . . .	206
Интровертивный собеседник . . . . .	207
Экстравертивный собеседник . . . . .	208
Доминантный собеседник . . . . .	209
Недоминантный собеседник . . . . .	210
Мобильный собеседник . . . . .	210
Ригидный собеседник . . . . .	211
Манипуляторы . . . . .	213
Эгоисты . . . . .	214
Пессимисты . . . . .	215
Критики . . . . .	216
Лицемеры . . . . .	217

«Секретные кнопки» управления людьми . . . . .	218
Принцип «Пяти касаний» . . . . .	219
Принцип «взаимопомощи и взаимовыручки» . . . . .	220
Принцип «последовательности» . . . . .	222
Принцип «справедливости и взаимности» . . . . .	223
Принцип «социальных отношений и норм» . . . . .	224
Принцип «влияния группы» . . . . .	225
Принцип «дефицита» . . . . .	226
Навыки успешного коммуникатора . . . . .	228
Манипулирование людьми . . . . .	229
Умение нравиться людям . . . . .	231
Уверенность в себе . . . . .	234
Контроль своих эмоций . . . . .	236
Способность быть креативным . . . . .	237
Ответственность и надежность в исполнении заданий . . . . .	242
Способность быть независимым . . . . .	242
Чуткость и внимание к собеседнику . . . . .	243
Умение воодушевлять людей . . . . .	244
Способность брать на себя инициативу и решать проблемы . . . . .	245
Пунктуальность . . . . .	246
Способность хранить чужие секреты . . . . .	248
Быть эрудированным человеком . . . . .	252
Умение производить первое приятное впечатление . . . . .	253



## 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 ускорить 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.

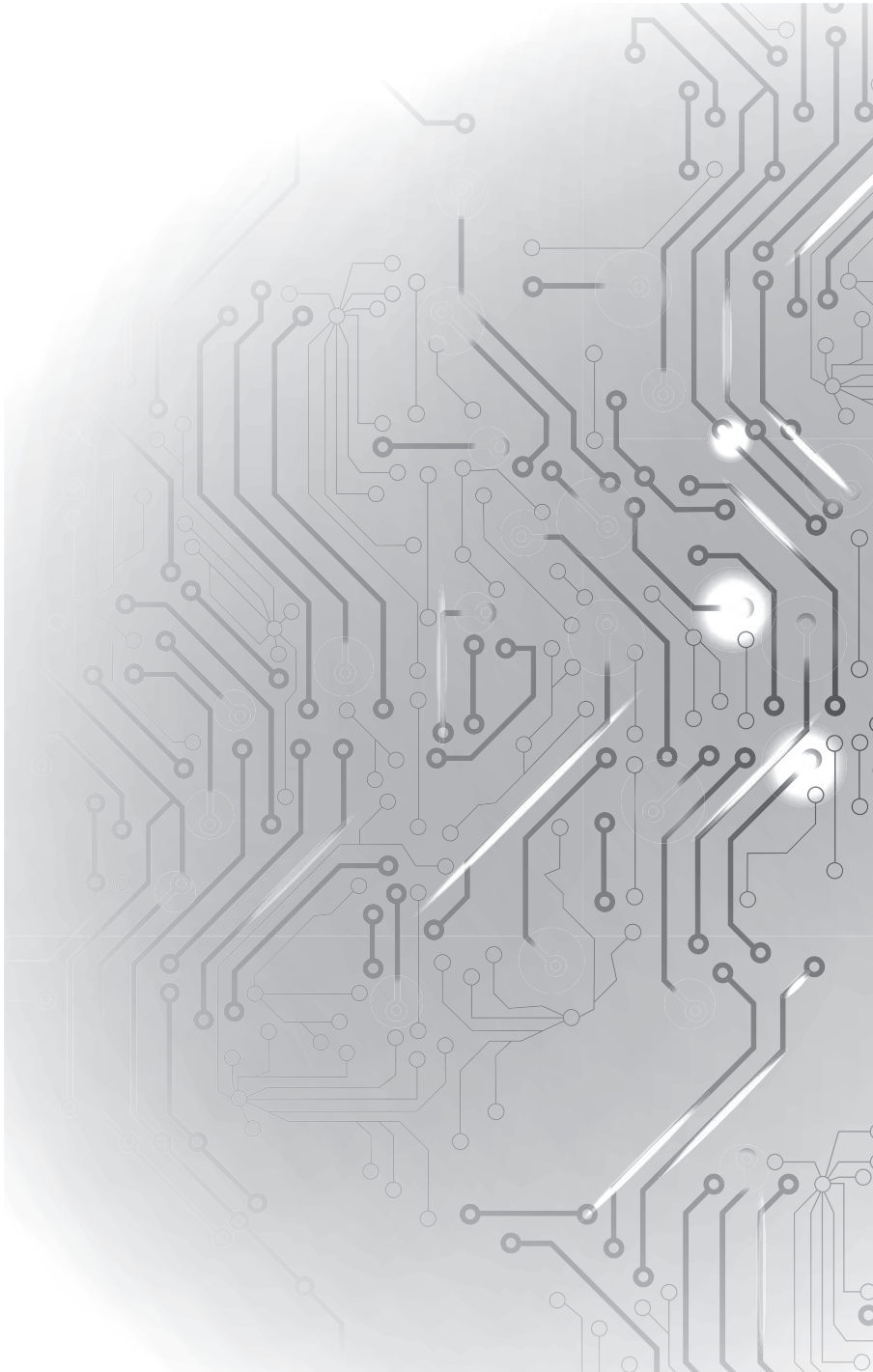
Насколько я справился с задачей — судить только Вам, уважаемый читатель.

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

С уважением,  
Александр Корсун

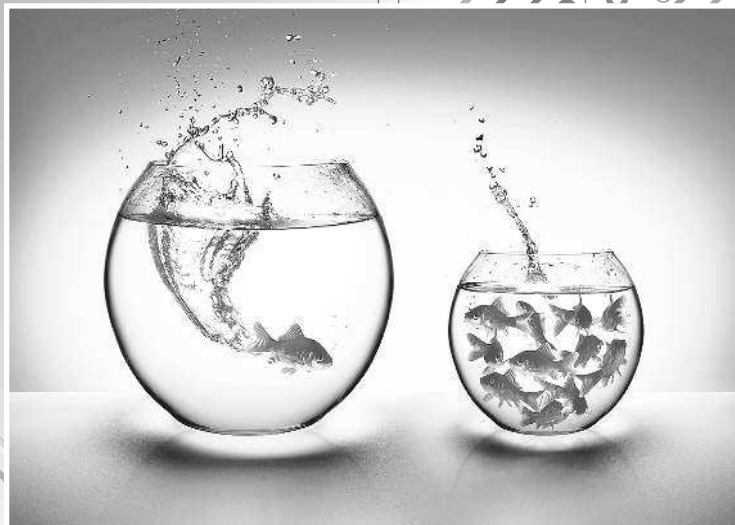
**NETWORKING** — это всего лишь небольшая часть общей системы установления деловых связей и эффективного взаимодействия с людьми, которую используют представители спецслужб и конкурентных разведок в своей повседневной деятельности.





# 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 заводить полезные связи он готов платить намного больше, чем за другие деловые качества человека.**

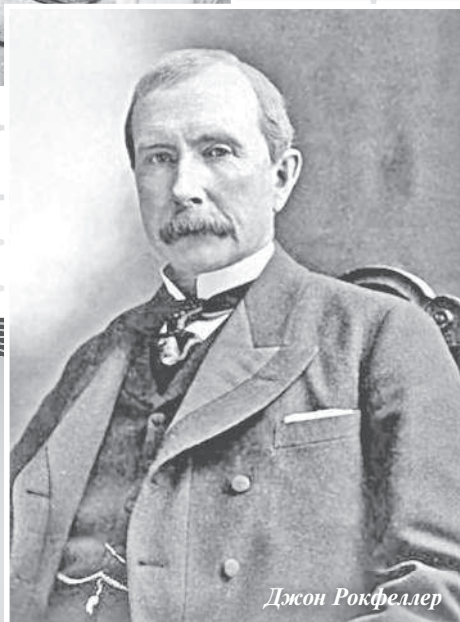
**А Аристотель Онассис, будучи выходцем из бедной семьи, потратил первые заработанные деньги на покупку дорогого костюма, чтобы у него появилась возможность посещать деловые вечеринки для установления полезных знакомств.**

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 и значительным образом влияет на судьбу каждого человека.



*Аристотель Онассис*



*Джон Рокфеллер*