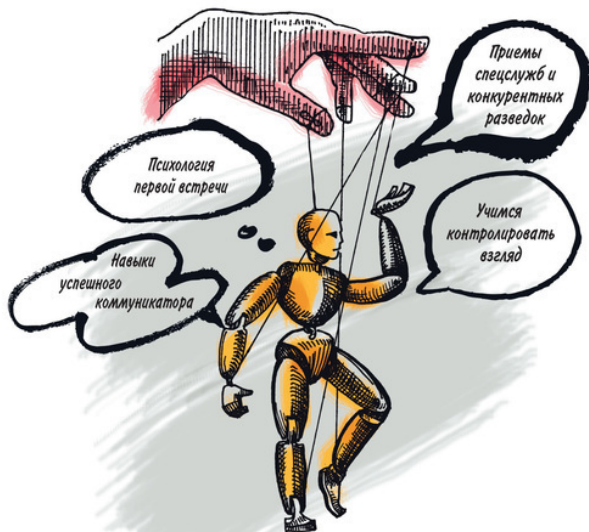


А.КОРСУН

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ



• Тренинг интеллекта •

Александр Корсун

Манипулирование людьми

Серия «Тренинг интеллекта»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22469833
Манипулирование людьми / А. Корсун: АСТ; Москва; 2016
ISBN 978-5-17-097862-5

Аннотация

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.

Содержание

От автора	5
Часть 1	9
Деловые связи – пропуск в мир успеха	11
Вы слышали о теории «тесного мира»?	16
Кто же такой коммуникатор?	27
Сортируем «полезные» знакомства	30
В разведке деловые связи строят так...	50
Постоянный поиск людей, у которых есть необходимые возможности	55
Как же применяется Нетворкинг в спецслужбах?	59
Целенаправленное знакомство с человеком	67
Конец ознакомительного фрагмента.	73

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 ка-

рьеру 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.

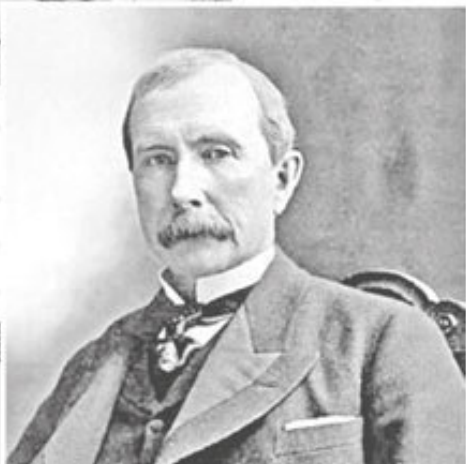
При существующей конкуренции без партнерских отношений практически невозможно развить или удержать свое дело.

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**.



Аристотель Онассис



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.

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 повторяюсь. 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.

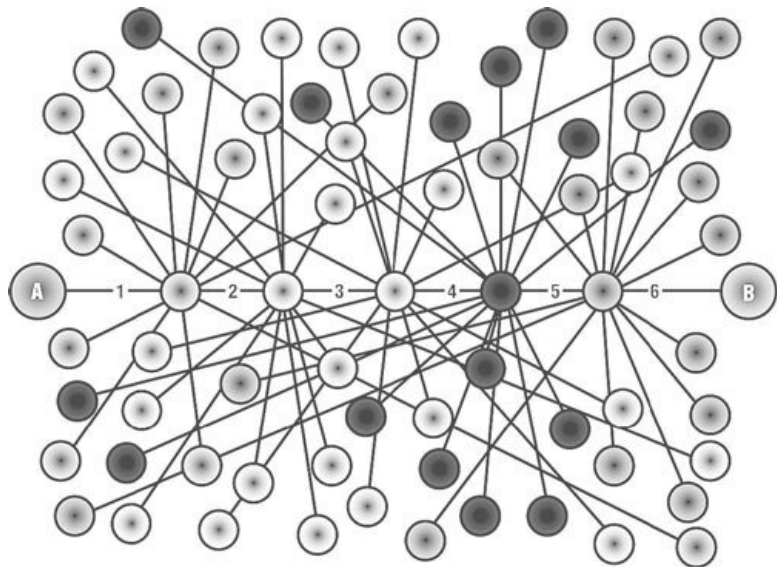
Давайте рассмотрим предыдущую цепочку знакомств схематически.

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. При чем 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 окажитесь 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 ка-

тегорию, 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.

Эта классификация в полной мере направлена исключительно на достижение какой-то поставленной цели, и именно ее применяют представители спецслужб и конкурентных разведок в своей повседневной деятельности.

Если Вы поймете эту классификацию, то в будущем смо-

жете через возможности других людей решать практически любой вопрос. Причем в большинстве случаев люди, с которыми Вы будете устанавливать деловые знакомства, даже не догадаются о том, что они играют по Вашим правилам.

Поэтому уделите этой классификации особое значение и поставьте ее на первое место. В практическом применении она Вам пригодится больше всего. Причем, я хочу акцентировать: *«Данная классификация подходит не только для решения специфических задач, свойственных спецслужбам и конкурентным разведкам, а применима в любой области взаимоотношений между людьми для достижения нужного результата».*

Что же это за классификация?

Для ее лучшего понимания при проведении своих тренингов по методам установления полезных деловых связей, я ставлю слушателям практическую задачу, в которой они должны продумать вариант продвижения нужного товара в незнакомой компании. Т. е. они выступают от лица менеджера по продажам и им нужно продать в крупную компанию программное обеспечение по учету и движению товара на складе.

Задача усложняется тем, что в настоящее время эта компания уже использует аналогичный софт, и слушателям нужно хотя бы теоретически убедить руководство в том, что про-

граммное обеспечение, которое предлагают они, – намного лучше.

Целью этого задания не является желание обучить слушателей навыкам продаж. Я не являюсь экспертом в данной теме, поэтому ее даже не касаюсь. Просто разбирая варианты решения этой задачи, слушатели не только получают представление о главной классификации деловых связей, но и понимают, как можно максимально эффективно использовать деловые возможности людей для достижения поставленной цели.

Вам, уважаемый читатель, эта задача не ставится, поэтому сразу поговорим о выводах, которые необходимо запомнить и применять на практике.

Как я уже упоминал, в зависимости от своего опыта и смекалки слушатели предлагают различные варианты продвижения условного товара. Но если обобщить их ответы, то они решали поставленную задачу всего двумя способами.

Одни считали, что необходимо действовать напрямую. Т. е. не тянуть кота за хвост, а договариваться непосредственно с директором компании или ее хозяином.

Другие предлагали действовать в обход. И, как вариант, предлагали определиться с посредником, который знает руководителя ближе и решит проблему с приобретением продукта намного быстрее.

Какое же решение у этой задачи верное?

Не буду Вас долго томить, а скажу так:

«Каждый вышеуказанный способ применим, но при условии соблюдения некоторых правил»

Вот об этих правилах мы сейчас и поговорим.

Как Вы поняли, в данной задаче преследуется всего одна цель, – **чтобы руководитель предприятия принял решение и дал команду подчиненным купить предлагаемый продукт. А уж какими вариантами мы этого добьемся – это уже дело техники.**

И вот тут нам на помощь приходит классификация полезных знакомств, которую применяют в конкурентных разведках или спецслужбах.

Давайте поговорим о ней.

Итак, условно, объекты деловых связей делятся на следующие категории:

1. Лицо, принимающее решение (ЛПР).
2. Агент влияния (АВ).
3. Информатор.
4. Союзник.
5. Мистер ИКС.

Теперь рассмотрим каждую категорию.

1. Лицо, принимающее решение (ЛПР)

ЛПР – это именно тот человек, от действий которого за-

висит возможность решения нужного для Вас вопроса.

Применительно к задаче, которую решают слушатели, – это руководитель компании или ее хозяин.



В целом же, ЛПР – как правило, это человек обличенный

властью или имеющий необходимые для Вас возможности.

На ЛПР необходимо ориентироваться при решении любой задачи. Потому что без влияния на него проблема не разрешится. Он главный, и он принимает решение.

Но здесь важен сам подход убеждения ЛПР.

Уважаемый читатель, если Вы уже имеете опыт общения с руководителями серьезных компаний, то Вы, пожалуй, согласитесь со мной, что основным препятствием для встречи с ним является его секретарь. И пока она прикрывает своего босса телом (в хорошем смысле этого слова), пообщаться с ним у Вас не получится.

На сегодняшний день существуют специальные тренинги, они касаются в большинстве своем продаж, на которых слушателей обучают обходить секретаря и выходить непосредственно на ЛПР. Прямо на тренингах показывают, как это делать. Слушатели в восторге.

Если Вам интересно, то можете забить фразу «обойти секретаря» в любом поисковике Интернета и посмотреть, как это происходит. Но лично я считаю, что для достижения поставленной цели использование данного способа в большинстве случаев не подходит. И поясню, почему так думаю.

По моему убеждению, тренеры говорят правильные вещи и учат работать непосредственно с ЛПР. Но при этом не объясняют слушателям некоторые нюансы.

Например, не говорят о том, что ЛПР, в силу своей психологии, крайне неохотно идет на контакт с незнакомыми

людьми, особенно если на него выходят без предварительной договоренности. Как Вы думаете: «Каким будет итог разговора, если Вы, обманув секретаря, начнете предлагать серьезному человеку свой товар?».

Как правило, у такого руководителя не возникнет радости от общения с Вами, что изначально грозит прекращением сотрудничества, которое еще даже не началось.

Второго шанса произвести на него впечатление от Вашего предложения уже не будет. Единственное исключение возможно только при условии, что предлагаемый Вами товар входит в сферу интересов этого руководителя.

А чтобы сделать такое предложение и не ошибиться, как Вы понимаете, нужна предварительная работа. Поэтому перед принятием решения о встрече или беседе с ЛПР обязательно нужно провести работу по его изучению. В противном случае шансов на достижение поставленной цели практически не будет.

Вообще, уважаемый читатель, Вы должны понимать, что если Вы хотите действовать непосредственно через ЛПР, то максимальный эффект от общения с ним Вы получите только тогда, когда он знает Вас и доверяет.

А отсюда вывод.

Чтобы решить свои проблемы через ЛПР, самый лучший вариант – это сделать его своим хорошим знакомым.

А вот уже как это сделать, мы будем рассматривать в следующих главах этой книги.

2. Агент влияния (АВ)

Применительно к задаче, которую решали мои слушатели, Агент влияния – это тот самый посредник, который может оказать влияние на ЛПР по принятию выгодных для нас решений. Это могут быть его родственники, друзья, авторитетные подчиненные и т. д. Т.е. все те, к кому ЛПР прислушивается и доверяет.

Необходимо помнить, что решать задачу через АВ всегда намного проще, чем контактировать непосредственно с ЛПР.

Если подходить к решению задачи по продвижению товара творчески, то в первую очередь необходимо установить человека, который находится в более тесных взаимоотношениях с руководителем или владельцем. И уже через общение с ним добиваться цели.

Если Вы найдете подход к Агенту влияния, то он сам без всякого вашего влияния убедит ЛПР поступить так, как выгодно Вам. Именно таким способом можно решать любую проблему без личного контакта с ЛПР.

Так что Агент влияния – не менее ценная, чем ЛПР, категория полезных знакомств.



3. Информаторы

Наиболее известная категория, которая в понимании обычных обывателей имеет непосредственное отношение к спецслужбам. Но все намного проще.

Применительно к задачам по достижению своих целей через возможности других людей, информатор – это человек, снабжающий Вас информацией о Лице, принимающем решение, или об Агенте влияния.

Если вопрос касается конкурентной разведки, то информатор используется для получения сведений об организации в целом.

Как показывает опыт, лучшими информаторами являются люди, имеющие непосредственные контакты с ЛПР Например, в бизнесе – это секретари, референты, помощники

руководителей и другие.



4. Союзники

Это люди, которые не имеют никакого влияния на ЛПР, но которые готовы Вам помочь.

Как можно использовать союзников для достижения нужного результата?

Союзники могут инициировать выгодный Вам процесс через Агента влияния или ЛПР. Как это может выглядеть в реальности?

Опять возвращаемся к вариантам решения задачи по продвижению софта.

В нужной нам компании однозначно есть человек, ответственный за сопровождение программных комплексов. Возможно, это группа людей.

В иерархии компании они являются просто наемными работниками, и никаких важных решений не принимают по определению. Но если заручиться их поддержкой, то они могут начать процесс дискредитации используемого программного обеспечения. А для этого достаточно постоянно «капать на мозги» своему руководству и убеждать его, что существующий софт не соответствует потребностям компании: требует доработки, часто дает сбой и т. д.

И решением возникающих проблем, по счастливой случайности, может служить только тот программный продукт, который предлагаете Вы. Через какое-то время эта информация обязательно попадет к ЛПР либо напрямую, либо че-

рез Агента влияния.

И шансы, что предлагаемый Вами софт купят, многократно увеличиваются. Как Вы понимаете, союзников можно использовать для решения различных задач, не только в бизнесе. Главное понимать, какой именно процесс они должны начать.



5. Темная лошадка, или Мистер ИКС

Данная категория имеет много названий, но все они сводятся к общему определению. Люди, попадающие в нее, всегда находятся в списке ключевых фигур, но их роль в связи с отсутствием полной информации Вам пока не понятна, и Вы не знаете, к какой вышеназванной категории их отнести.

Для наиболее эффективного использования возможностей таких людей для начала получите больше информации о них, и только потом принимайте решения.



Вот это и есть упрощенная классификация деловых связей, которую используют представители спецслужб и конкурентных разведок. Еще раз напоминаю, что разбивая людей на эти категории, Вы всегда будете знать, кого из них использовать и в какой ситуации для достижения поставленной цели.

Ваша задача – заставить ЛПР сделать то, что Вам нужно, а правильное использование деловых возможностей лю-

дей будут Вам просто помогать. Применяя вышеуказанную классификацию в повседневной жизни, Вы всегда сможете устроиться на достойную работу, продать свой товар, ускорить рост своей карьеры и т. д.

В разведке деловые связи строят так...

Изучая программы различных учебных материалов и тренингов по построению сетей деловых связей, я пришел к выводу, что все они носят только общий рекомендательный характер и в практическом применении не всегда позволяют эффективно решать задачи по установлению контактов с людьми.

Конечно, в этих тренингах есть полезная информация по психологии общения, но в целом весь смысл сводится к созданию равноправных партнерских отношений, построенных на дружбе и доверии.

Занимаясь вопросами конкурентной разведки достаточно долгое время и исходя из своего опыта, я утверждаю, что деловые отношения между людьми не могут строиться на этих двух замечательных качествах. Скорее это больше исключение из правил.

Деловые отношения всегда предполагают получение нужного результата. А его невозможно достичь без влияния на оппонента. Вопрос только в том, в виде чего это влияние на него оказывается – в виде улыбки, угрозы или скрытого управления. Но в любом случае – это влияние.

Алгоритмы построения деловых связей, с которыми знакомят различные тренинговые центры и курсы, не предпо-

лагают в своем наличии приемов и методов скрытого манипулирования людьми и контроля за ними. Поэтому для достижения поставленных целей через знакомства с нужными людьми использование вышеуказанных алгоритмов возможно только частично.

Что же делать? Существует ли система, способная наиболее эффективно устанавливать деловые связи?

Конечно, «ДА». И именно ее используют в своей профессиональной деятельности представители спецслужб и конкурентных разведок.

Благодаря современному кинематографу и детективным сериалам, у большинства людей образ работника спецслужб представляется в виде атлетически сложенного мачо, владеющего всеми видами оружия и умеющего производить обволакивающее впечатление на женщин. Но это не так.

Самые лучшие представители этих ведомств – это скромные и незаметные люди, которые имеют один очень важный навык – они умеют эффективно взаимодействовать с людьми и завоевывать их доверие.

Рыцари плаща и кинжала, как никто другой, заинтересованы в постоянном расширении сетей своих деловых связей. Потому что чем больше людей с различными возможностями будут входить в их круг, тем более эффективно они будут выполнять специфические задачи, большинство из которых скрыто от посторонних глаз.



По моему мнению, лучшее решение – это то, что уже испытано и отточено на практике. Согласитесь, чем проводить сотни экспериментов, всегда проще взять готовую технологию, применить ее и получить нужный результат.

Именно поэтому я и представляю Вашему вниманию систему построения сетей деловых связей, которую используют представители спецслужб и конкурентных разведок в своей практической деятельности. А для лучшего понимания механизмов ее работы предлагаю совершить небольшой экскурс в деятельность разведслужб.

На сегодняшний день существует достаточно информа-

ции на эту тему, и возможно что-то о деятельности представителей разведок Вы уже слышали.

Но, тем не менее, начнем с азов.

Я не буду перечислять все функции разведки, остановлюсь только на главной из них – это получение **упреждающей информации по различным сферам деятельности.**



А для этого необходимо, чтобы в сети разведчика находилось как можно больше людей, которые или обладают этой информацией, или могут ее добыть. Поэтому для эффектив-

ного выполнения возложенных на него задач разведчик просто обязан постоянно расширять сеть своих знакомых, чтобы устанавливать контакты с такими людьми и использовать их возможности в случае необходимости.

Увеличение круга «полезных знакомств» разведчик осуществляет двумя способами:

- постоянный поиск людей, у которых есть необходимые возможности;*
- целенаправленное знакомство с конкретным человеком для решения какой-то конкретной задачи.*

Рассмотрим каждый из этих способов.

Постоянный поиск людей, у которых есть необходимые возможности

В данном случае задача разведчика – это больше общаться с разными людьми и знакомиться с ними. После чего, анализируя информацию о новых знакомых, выявлять среди них тех, чьи возможности можно использовать в своей деятельности.

Все очень просто.

В этой ситуации разведчик всегда находится в поиске, и его можно сравнить с золотоискателем, который просеивает через сито массу грунта, среди которого находится самородок.

Аналогичную работу выполняет и разведчик.



Он «пропускает через фильтр» все свои контакты и находит исключительно полезных людей. Таким образом формируется максимально эффективная сеть деловых связей.

Если говорить в целом об алгоритме данного способа расширения сетей деловых знакомств, то на сегодня он уже в большинстве своем перешел в гражданскую жизнь и известен под названием **Нетворкинг** (англ. Networking; net – сеть, work – работа).

Я уже упоминал о нем в предыдущих главах. Нетворкинг достаточно активно развит на Западе. Его родиной считают США.

На территории стран СНГ он еще недостаточно известен, хотя многие тренеры вносят свою лепту в его популяризацию.

Как научное течение Нетворкинг зародился в 70-е гг. XX века. И толчком к его созданию послужила **«Теория тесного мира» Стэнли Милграма**, о которой я также уже упоминал в самом начале этой книги.

Конечно, теоретики Нетворкинга утверждают, что это самостоятельная разработанная система, которая имеет свои правила и историю.

Но лично мое мнение, что это все-таки немного видоизмененный алгоритм, который применялся и применяется спецслужбами очень давно.

Говорить о Нетворкинге можно очень долго. Информации предостаточно.

Но я не вижу смысла пересказывать в этой книге трактаты некоторых авторов на эту тему.

Я хочу сэкономить Ваше время, и показать Вам только основные постулаты, которые коренным образом влияют на эффективность его практического применения.

Итак, мой уважаемый читатель, Вы должны запомнить всего два правила Нетворкинга, в которых заключена его суть:

1. Контакт с любым человеком может быть важным для Вас, и поэтому необходимо с вниманием относиться

ко всем людям.

2. Нужно быть полезным для других и всегда пытаться оказать людям услугу.

Все.

Все остальные правила Нетворкинга касаются исключительно технологии.

Где искать новых знакомых? Как одеваться на встречу? Как представляться человеку? И т. д.

Все это больше касается психологии взаимоотношений между людьми.

И мы обязательно рассмотрим эти вопросы в следующих главах этой книги.

Как же применяется Нетворкинг в спецслужбах?

В 2010 году в результате предательства из США была депортирована группа российских разведчиков-нелегалов. Данному факту, с подачи государственных органов США, был дан огромный резонанс.

И, наверное, только ленивый в то время не обсуждал это событие. В составе группы была известная на сегодня телеведущая Анна Чапман.

Вот давайте на примере ее нелегальной деятельности и рассмотрим возможности применения Нетворкинга.

Я с большим уважением отношусь к Анне, поэтому не буду выдумывать фактов из ее биографии, всю интересующую Вас информацию можно найти в открытых источниках.

Судя по этой информации, официальная причина нахождения Анны Чапман в США – это продвижение сайта NYCrentals.com по поиску сдаваемого в аренду жилья в Нью-Йорке и создание компании TIME Ventures для привлечения денег американских бизнесменов в перспективные проекты на территории России.

Как Вы думаете – была у нее возможность официально с легальных позиций встречаться с деловыми людьми?

Конечно же, была.

Перспективная молодежь, желающая снять жилье в мегаполисе; воротилы рынка недвижимости; даже бизнесмены, готовые открыть представительства в России, с каждым из них она могла встретиться, не привлекая внимание спецслужб США.

А занимаясь продвижением таких проектов как недвижимость и инвестиции, была она полезна людям?

Однозначно была.

Одним она находила жилье, а другим давала возможность заработать.



Вот это и есть Нетворкинг.

Если Вы, мой уважаемый читатель, увлекаетесь литературой о деятельности спецслужб, то просто анализируя работу нелегальных разведок, Вы с легкостью убедитесь, что основная «легенда прикрытия» разведчиков-нелегалов – это деятельность, которая предполагает максимальное общение с людьми и установление контактов с ними.

Бизнесмены, фотографы, художники, владельцы магази-

нов или модных салонов – вот неполный перечень образов, которые с мастерством настоящих актеров исполняют представители разведок.

Или еще один пример из далекого прошлого.

Большинство из нас в своем детстве зачитывались увлекательной историей о Робинзоне Крузо и его верном друге Пятнице, которую еще в XVIII веке написал известный английский публицист **Даниэль Дефо**.



Наверняка и Вы, мой уважаемый читатель, не являетесь исключением и прекрасно знаете это произведение.

А известно ли Вам, что именно Даниэль Дефо является основателем секретной службы Британии? Той самой, к которой имеет непосредственное отношение Джеймс Бонд.

Это именно он предложил первому министру короля создать службу разведки и контрразведки.

Когда Дефо возглавлял секретную службу, а нужно сказать, что на то время она была действительно секретной (никаких офисов и вывесок не было, об ее существовании знали только очень приближенные к королю люди), он очень активно использовал свои личные связи на пользу Британской короне.

Чем не Нетворкинг?

Так это было почти 300 лет назад.

Конечно, за время развития технологий сама система установления полезных знакомств немного видоизменилась, но общие принципы остались.

Вот это и есть весь алгоритм постоянного поиска людей, имеющих полезные для решения наших задач возможности.

В чем же главный недостаток Нетворкинга?

Нетворкинг очень сложно применить для знакомства с

конкретным человеком, возможности которого не только уже известны, но и которыми необходимо воспользоваться для достижения поставленной цели.

Ни один тренер по Нетворкингу не скажет Вам, как это сделать правильно.

Не потому, что тренер плохой. Он просто этого не знает.

Поэтому для решения конкретных задач представители спецслужб применяют второй вариант расширения сетей деловых связей.



Целенаправленное знакомство с человеком

Если говорить проще, то данный способ можно охарактеризовать всего одной фразой: **«Есть конкретный человек, который может решить проблему, – с ним нужно познакомиться и войти к нему в доверие».**

Конечно, алгоритм «Целенаправленного знакомства с человеком» существенным образом отличается от алгоритма Нетворкинга, но в случае правильного выполнения всех его этапов он дает 100 % гарантию установления знакомства.

И совершенно неважно, какой это человек, и какой у него характер.

Косой, хромой, грубый, добрый. Неважно.

Если все делать правильно, то с человеком будет установлен контакт.

Теперь, когда Вы уже имеете хотя бы общее представление о Нетворкинге, я покажу Вам его упрощенный алгоритм.

Для знакомства с деловыми людьми или людьми какой-то определенной категории (по профессии, по статусу, по интересам и т. д.), необходимо посещать те места, где эти люди бывают. Это могут быть выставки, конференции, тренинги, какие-то деловые встречи и

т. д.

При знакомстве с человеком необходимо показать ему, что Вы можете быть полезными для него, и обязательно предложить свои услуги.

При окончании встречи нужно обмениваться с новым знакомым контактными данными для последующей связи.

И последний этап Нетворкинга – это необходимо проанализировать деловые возможности нового знакомого и определить, для решения каких задач их можно использовать.

Перед тем, как разъяснить сам алгоритм, я хочу рассказать Вам об одном замечательном человеке.

Имя его малоизвестно, но, по мнению ветеранов разведки, он считается лучшим советским разведчиком-нелегалом довоенного периода.

Звали его Быстролётов Дмитрий Александрович. Человек удивительной судьбы и удивительных способностей.

Являясь незаконнорожденным сыном графа Александра Толстого, он получил прекрасное образование и был воспитан в лучших традициях российского дворянства.

Знал в совершенстве 22 иностранных языка. Имел ученую степень доктора права и медицины. Обладал широким кругозором и эрудицией. Был всесторонне развитым человеком.

За время работы в разведке Дмитрий Александрович сумел проникнуть в государственные тайны многих европейских стран. Спецслужбы Великобритании, Австрии, Герма-

нии, Италии пытались выйти на его след, но безрезультатно.

В 1936 году после успешного выполнения очередного задания Дмитрий Быстролётов возвращается в Москву, где его арестовывают 17 сентября 1938 года. 16 лет он находился в сталинских лагерях.

Вернулся из них инвалидом I группы, без средств к существованию и без жилья.

Всю оставшуюся жизнь Дмитрий Александрович жил только за счет переводов, работал во Всесоюзном научно-исследовательском институте медицинской и медико-технической информации Министерства здравоохранения СССР. Умер в 1975 году практически в нищете.

Узнать о большинстве оперативных дел легендарного разведчика мы, наверное, не сможем никогда, потому что они до сих пор носят гриф «Совершенно секретно». Но о некоторых успешных операциях все-таки сказать можно. С одной из них, которая имеет непосредственное отношение к целенаправленному установлению знакомства, я Вас и познакомлю.

Итак.

Находясь под чужим именем на нелегальном положении в Праге, Дмитрий Александрович получает задание Центра получить доступ к секретным документам германского посольства в Чехословакии. Продумывая различные варианты и понимая, насколько сильна германская контрразведка, он

принимает нестандартное решение.

В качестве будущего источника информации он берется разрабатывать обычного истопника посольства, который по имеющимся сведениям, помимо своих прямых обязанностей по отоплению помещений, периодически занимался сожжением секретных документов.

Изучив истопника более подробно, Быстролётов выяснил, что зовут его Курт, он судетский немец, является большим любителем пива и регулярно каждую субботу посещает одну и ту же пивную.

Больше месяца разведчик проводил субботние вечера в этой пивной. И когда уже примелькался, то принял решение выходить непосредственно на контакт с Куртом. Что он для этого сделал?

Для начала он пришел в пивную чуть позже, чем обычно, с таким расчетом, чтобы свободные столики были заняты. Потом, не найдя свободного места, попросил разрешения у Курта присесть рядом с ним. Причем попросил его по-чешски, но с явным акцентом прибалтийского немца, чтобы истопник признал в нем соплеменника.

И это сработало. Захмелевший немец был рад знакомству с земляком, которого судьба, так же как и его, закинула на чужбину, и у них завязалась непринужденная беседа. После нескольких таких встреч, Курт уже считал Дмитрия Александровича близким приятелем и постепенно изливал ему душу.

Он жаловался, что ему не хватает средств на нормальную жизнь; что работники посольства, учитывая, что он судетский немец, а не чистокровный ариец, относятся к нему с пренебрежением, и т. д. Кроме того, на одной из встреч Курт сам рассказал Быстролётову о том, что его привлекают для сжигания секретных документов.

Присутствуют при этом секретарь посольства и охранник, которые всегда показывают свое превосходство над ним. И вот, жалуясь на последних, Курт озвучил мысль о том, что было бы неплохо проучить этих двух высокомерных ослов.

Он с легкостью может их обмануть.

Ведь если включить тягу печи на полную мощность, то пламя мазутной форсунки пойдет поверху документов, и нижний слой останется нетронутым. Таким образом, секретные документы можно сохранить и распорядиться ими по собственному усмотрению.

И тогда Быстролётов выразил искреннее желание помочь «другу». Он предложил ему совместно заработать. Задача Курта – принести документы, а его задача – найти покупателя на них.

Деньги, естественно, поровну.

Курт очень быстро согласился на это предложение, правда, перед этим взял слово с советского разведчика, что тот никому не скажет, у кого получает товар. Вот так был найден ценный источник секретной информации, который фактически невозможно было выявить. Ведь представители контр-

разведки лично укладывали документы в печь.

Что поучительного в описании вышеуказанного случая?

Если проанализировать все этапы работы, которую провел Быстролётов Дмитрий Александрович, то можно убедиться, что все они в точности соответствуют алгоритму установления целенаправленного знакомства.

Как он выглядит?

Данный алгоритм состоит из шести этапов.

Определение цели.

Установление человека, возможности которого можно использовать для ее достижения.

Предварительное изучение этого человека.

Планирование встречи с ним.

Первая встреча и установление контакта.

Завершение контакта.

Как видите, уважаемый читатель, все очень просто.

Теперь давайте на примере вербовки Курта рассмотрим каждый этап.

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.