

# Манипулирование людьми

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 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.

МАРК ШЕЙМАН

# МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ



Издательский дом  
«СВАРОГ»  
Киев – 2023

УДК 159.922  
Ш 39

**Шейман, Марк**

**Ш 39** Манипулирование людьми / Марк Шейман. — Киев: Изд. дом «СВАРОГ», 2023.  
— 227 с.

**ISBN 978-966-370-708-2**

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 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.

ISBN 978-966-370-708-2

УДК 159.922

© Издательский дом «Сварог», 2023.



*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 устанавливая 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.

**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.

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

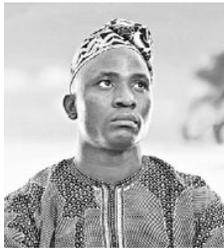


1. Житель даже самого далекого африканского племени обязан знать своего вождя. Вождь для него и царь, и бог, и лучший товарищ.



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.



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



6. У Президента любой страны, как Вы понимаете, есть охрана. Поэтому Президент Сингапура не может не знать че-

ловека, 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.

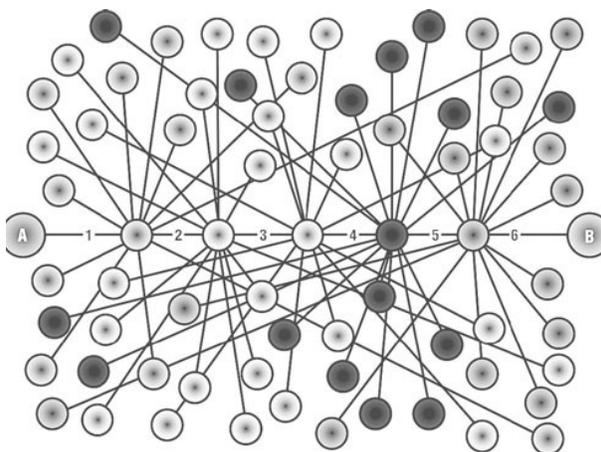
Давайте рассмотрим предыдущую цепочку знакомств схематически.

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.

Переписка и комментарии.....	71
Фотографии .....	72
Круг общения .....	74
«Рисуем» психологический портрет человека .....	77
Планируем «случайную» встречу .....	86
Инициатор контакта – Вы .....	96
Итак, какие же предлоги можно применять, чтобы установить с объектом заинтересованности контакт?.....	97
Создаем имидж под конкретного человека.....	104
Какие эффекты восприятия человека помогают? .....	111
Какие эффекты восприятия человека мешают? .....	114
Психология первой встречи .....	115
Еще раз о важном алгоритме.....	122

## **Часть 3**

### **Общая психология общения**

Хотите строить полезные связи? Меняйте мышление!.....	127
Что же мешает людям устанавливать первый контакт? .....	130
Определяем цели общения .....	134
Что же движет собеседником на общение с нами? .....	136
Учимся контролировать взгляд.....	141
Какое же значение имеет взгляд при деловом общении?.....	142
Аттракция – «страшная» сила.....	147
«Секреты» манипулирования людьми .....	156
«Сцена» для манипулятора .....	168
Какие действия помогут защититься от чужих манипуляций?.....	175

Типы собеседников. Общение с «трудными» людьми .....	179
«Секретные кнопки» управления людьми .....	190
Навыки успешного коммуникатора .....	199
Манипулирование людьми .....	201
Умение нравиться людям .....	202
Уверенность в себе .....	205
Контроль своих эмоций .....	207
Способность быть креативным .....	208
Ответственность и надежность в исполнении заданий .....	212
Способность быть независимым .....	213
Чуткость и внимание к собеседнику .....	214
Умение воодушевлять людей .....	214
Способность брать на себя инициативу и решать проблемы .....	215
Пунктуальность .....	216
Способность хранить чужие секреты .....	218
Быть эрудированным человеком .....	220
Умение производить первое приятное впечатление .....	221

ПОПУЛЯРНОЕ ИЗДАНИЕ

Марк ШЕЙМАН

# МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ

*(Російською мовою)*

Підписано до друку 20.06.2023 р. Формат 60x84 1/16.  
Друк цифровий. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 14,15. Тираж 100 прим.

Видавничий дім «СВАРОГ»  
вулиця Гната Юри, 9  
м. Київ 02105

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК № 2581 від 10.08.2006 р.

## Книги, які можуть вас зацікавити



Сугестивні технології  
маніпулятивного  
впливу



Пропаганда



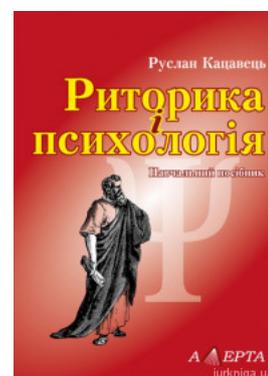
Сучасні технології  
нейролінгвістичного  
програмування



Самурай без меча.  
Перемагай не силою  
зброї, а силою розуму



Ораторське мистецтво



Риторика і психологія

Перейти до галузі права  
Філософія та психологія права



[Перейти на сайт](#) →