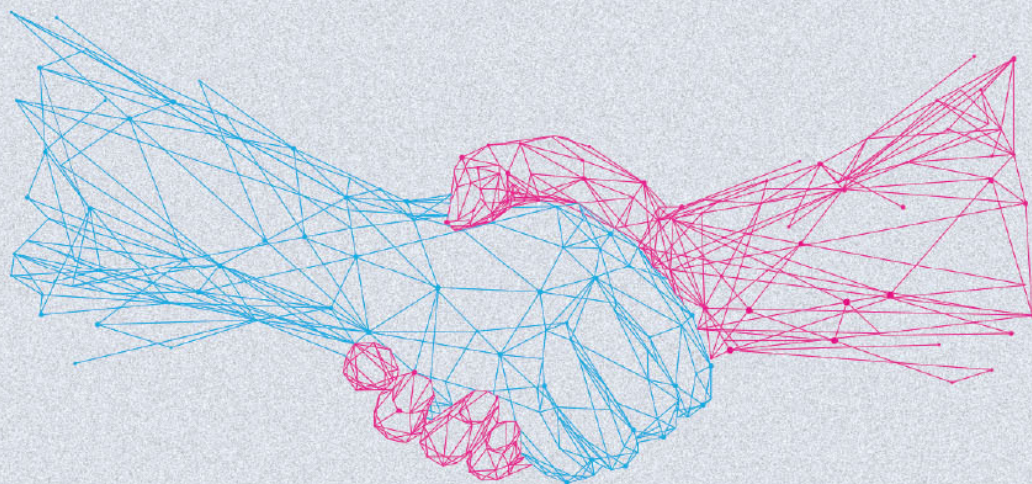


У



АЙНУР ЗИННАТУЛЛИН, ПЕТР КУДАСОВ

М Е Н Я

33 ИНСТРУМЕНТА,

В С Е **КОТОРЫЕ**
ПОМОГАЮТ
ЗАВЕСТИ

ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ И РЕАЛИЗОВАТЬСЯ В КАРЬЕРЕ

С В О И

Психология общения

Айнур Зиннатуллин

У меня все свои. 33

**инструмента, которые помогают
завести полезные связи и
реализоваться в карьере**

«ЭКСМО»

2024

УДК 159.923.2
ББК 88.53

Зиннатуллин А. М.

У меня все свои. 33 инструмента, которые помогают завести
полезные связи и реализоваться в карьере / А. М. Зиннатуллин —
«Эксмо», 2024 — (Психология общения)

ISBN 978-5-04-194878-8

Эта книга — набор из 33 инструментов нетократии — метода нетворкинга, ориентированного на русский менталитет. Благодаря приемам и техникам, которые предлагают авторы, вы сможете создать свою прочную сеть знакомств, быстро продвинуться в карьере, а еще стать тем, про кого говорят: «Это свой человек». В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.923.2

ББК 88.53

ISBN 978-5-04-194878-8

© Зиннатуллин А. М., 2024

© Эксмо, 2024

Содержание

Введение	6
Часть 1	8
Глава 1	8
Глава 2	10
Глава 3	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

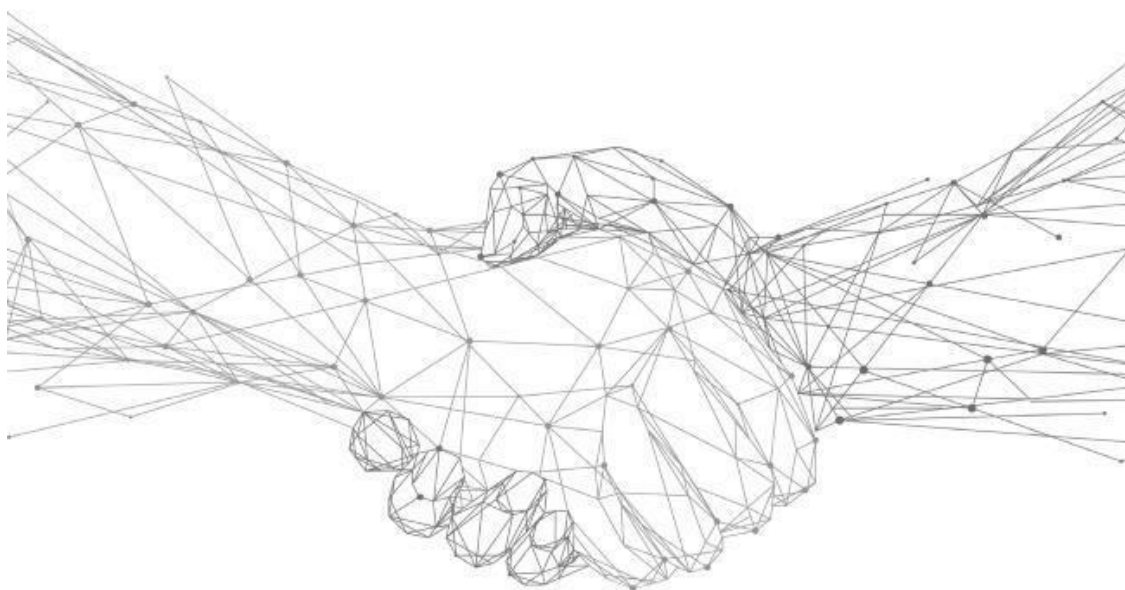
Айнур Зиннатуллин, Петр Кудасов **У меня все свои: 33 инструмента,** **которые помогают завести полезные** **связи и реализоваться в карьере**



© Зиннатуллин А. М.; Кудасов П. А., текст, 2024

© Гусарев К. С., обложка, 2024

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024



Введение

1984 год, войсковая часть близ поселка Барсово Киржачского района. В армии царит дедовщина. Особенно тяжело приходится москвичам и евреям. В это же самое время в часть приезжает еврейский парень, которому за короткое время удается выстроить хорошие отношения как с «дедами», так и с офицерами. Он не пьет, не курит, занимается спортом и становится незаменимым для сослуживцев и офицеров. Как?

Он организывает футбольную команду для создания «горизонтальных связей» среди спортивных сослуживцев и создает любительский театр для «интеллектуалов» и офицеров части, что позволяет ему общаться с ними на одном языке и строить «вертикальные связи». Таким образом, становится ценным человеком с полезными знакомствами, к помощи которого прибегали как сослуживцы, так и офицеры. Этот солдат – Роман Абрамович.

Многие о нем слышали, но мало кто знает о его приемах и принципах построения ресурсных отношений с людьми. Мне кажется, что его армейская история – иллюстрация нетократии, о которой и пойдет речь в этой книге.

Если ты хоть раз ловил себя на мысли «Почему он, а не я?!» – эта книга для тебя.

Почти 100 лет назад Альберт Эйнштейн сказал, что секрет успеха в том, чтобы «выучить правила игры, а затем начать играть лучше всех». Звучит отлично!

Но иногда случается так, что играешь ты хорошо, а выигрывают – получают повышения, карьерные предложения, премии и аплодисменты – все равно другие. Почему так?

Признайся, ты сотни раз мучительно сравнивал себя с другими и в большинстве случаев выигрывал этот молчаливый спор. Заслуги, знания и умения – у тебя есть все. Ты правда умнее, чем другие. Но другие, эти счастливики, будто обладают тайным знанием, которое как магнит притягивает к ним возможности. И тебе кажется, что это знание находится за пределами классического набора «умного человека».

Ты все верно чувствуешь. Это правда. Такое знание действительно существует, и у него есть название – нетократия.

Нетократия – это методология выстраивания с людьми доверительных, эмоциональных и долгосрочных отношений для достижения результатов в жизни и бизнесе. В чем ключевое отличие нетократии от нетворкинга? Нетворкинг – это эксплуатация отношений, а нетократия – это их капитализация. Образно говоря, нетворкинг предполагает сбор вкусных и сладких ягод с уже имеющихся кустов, а нетократия – посадку новых кустов, постоянный уход за ними и контроль урожая.

Итак, если ты начнешь следовать принципам нетократии, в твоей жизни произойдет семь важных изменений:

1. В общении с людьми ты начнешь фокусироваться на построении долгосрочных контактов и желании вложиться в собеседника.
2. Людям будет проще тебе довериться и «снять латы».
3. Тебя, как интересного человека, которому можно доверять и которого все знают, будут чаще знакомить с новыми людьми. Сеть твоих профессиональных связей будет постоянно расти.
4. К твоим словам будут прислушиваться и соглашаться на твои предложения гораздо чаще.
5. Люди будут хотеть твоей компании.
6. Клиенты будут быстрее соглашаться на сделку и покупать товары и услуги на большие суммы из-за хорошего отношения к тебе.
7. Тебя будут рекомендовать как специалиста. Твое окружение станет адвокатами твоего бренда.

Это кажется магией? Или голословным заявлением? Волшебства тут нет – над такими отношениями надо упорно работать. Сначала ты создаешь сеть связей, после развиваешь и прокачиваешь ее, и тогда уже вся эта сеть начинает работать на твои запросы. И в рамках этих отношений каждый старается помочь другому и продвинуть приятеля-профессионала. Благодаря этой книге ты получишь 29 инструментов создания прочных, качественных отношений, которые приносят выгоду в жизни и бизнесе.

Нетократия – это плодоносящее дерево. Почва – это наше повседневное общение. Его корни – принципы рациональной взаимной выгоды, которые позволяют вовлекать нужных тебе людей в диалог. Ствол дерева – долгосрочная цель общения, на которую ты ориентируешься. Ветки – это инструменты нетократии, которые мы раскроем в следующих главах. Плоды – результаты целесообразного общения с интересными тебе людьми. Причем плодов дождутся только те, кто выстроил искренний диалог с другими людьми, избегая масок и двойного дна. Жизнь всей этой системе дает, конечно, вода – то есть время, которое ты потратил на заботу о своем дереве, о своем Саде.

Что ты найдешь в саду Нетократии? Классную компанию, финансовую стабильность, безопасность и комфортную жизнь. Когда ты прочитаешь эту книгу и начнешь использовать предложенные артефакты, твои отношения с людьми кардинально изменятся – ты почувствуешь коммуникацию совсем другого порядка. Используй принципы нетократии, и через два года ты станешь лидером общественного мнения в своей нише.

Авторы книги – практики долгосрочных человекоцентрических систем. В течение долгого времени они систематизировали знания о нетократии, использовали их в своей жизни и делились ими с близкими. И теперь впервые решили дать широкому кругу людей доступ к ним.

Автор идеи книги Петр Кудасов постоянно наблюдает сотни ярких историй социального успеха и провалов.

- С 2009 года создал два бизнес-сообщества: Бизнес-клуб «Предприниматель» на 4000 человек и Сообщество предпринимателей «Прорыв» на 1100 человек.
- Автор книги по технологии продаж.
- Владелец кадрового агентства «ЭкспрессНайм».
- Лично провел более 12 000 собеседований и систематизировал опыт успешных и неудачных интервью.
- Реализовал более 400 государственных контрактов в довольно консервативной медицинской сфере.
- Может помочь выстроить отношения на самых высоких уровнях.

Его соавтор – Айнур Зиннатуллин, гуру публичных выступлений и коммуникаций.

- Обладатель высшей телевизионной премии ТЭФИ.
- Победитель второго сезона всероссийского конкурса лучших спикеров России общества «Знание».
- Тренер ТОП-менеджеров более чем 50 компаний, среди которых СИБУР, Газпром-нефть, РЖД, Транснефть.
- Автор пяти книг, в их числе бестселлер «Искусство очаровывать незнакомцев».
- Федеральный спикер Деловой среды Сбера.

Часть 1

Новая концепция нетворкинга

Глава 1

Что такое нетократия и почему нетворкинг в России не работает?

Практически на каждом современном деловом мероприятии сейчас происходит так называемый нетворкинг – быстрое знакомство с целью обмена контактами и возможностью зацепиться языками. Отличная западная, то есть индивидуалистская, практика, которая очень сложно сочетается с российской «сказочной» ментальностью: «сначала накорми, напои да спать уложи – а потом спрашивай».

Наши люди не сразу открываются незнакомцам, да и наше доверие невозможно заслужить за пару минут «лифтовой презентации». Даже в определении, которое нетворкингу дает Сбер, нет ни намека на создание прочных отношений и формирование доверия, которое так важно для нас с вами: «Нетворкинг – это расширение сети знакомств для решения профессиональных и личных задач с их помощью».

А что такое нетократия? Это философия, а еще – набор техник построения долгосрочных, уважительных, эмоционально глубоких отношений, нацеленных на то, чтобы вам и вашему собеседнику хотелось оставаться вместе всегда. Или, простыми словами, адаптированный под русскую ментальность нетворкинг.

Профессор психологии Сьюзан Фиске считает, что при первой встрече с другим людьми мы задаемся двумя основными вопросами: «Каковы их намерения?» и «Какими возможностями для реализации намерений они располагают?»

Фиске считает, что, если мы хотим находить правильные ответы на эти вопросы, помогая при этом людям относиться к нам дружелюбно, за нашим поведением должны угадываться душевная теплота и компетентность.

Недавно появились доводы в пользу существования еще и третьей составляющей социального успеха. По мнению профессора Дженнифер Рэй, этичное поведение – это «не только важное самостоятельное измерение <...>, но и, возможно, самое важное из измерений¹».

ПЕТР ВСПОМИНАЕТ: Нетократия дала мне десятки уникальных возможностей, в том числе шанс бесплатно учиться с детьми самых богатых и успешных людей области на самой дорогой программе магистратуры. Будучи студентом, я организовывал встречи с инвесторами и бизнес-ангелами. И первым же гостем оказался Президент ассоциации бизнес-ангелов, он же руководитель кафедры венчурного менеджмента Высшей школы экономики. Его заинтересовал мой проект со встречами-обучалками для студентов и молодых предпринимателей. И он пригласил меня учиться на бюджетном месте у себя на кафедре. Это знакомство стало для меня судьбоносным. А что я сделал? Вышел из своего привычного круга общения к более ресурсным людям и предложил интересное сотрудничество. Отсюда связь. Отсюда возможности.

¹ Уилл Сторр, «Статус. Почему мы объединяемся, конкурируем и уничтожаем друг друга», 51–52 стр. Москва, 2022, Individuum

АЙНУР ВСПОМИНАЕТ: Впервые о нетократии я услышал от Петра два года назад. На первый взгляд методика показалась мне довольно простой, интуитивно знакомой. И так уж я скроен – сразу начал ее внедрять. Подарки клиентам, персональные открытки, проценты с рекомендаций, фокус на помощи людям... Удивительным образом такие простые, но регулярные действия за два года привели меня к статусу самого высокооплачиваемого эксперта в Татарстане, лидера отрасли. И приятный бонус: мысль, что ты отдаешь себя другим, вкладываешься в них, потрясающим образом наполняет жизнь смыслом и энергией.

Нетократия – это набор психологических и организационных приемов, благодаря которым можно быстрее и гармоничнее преодолевать «порог маски вежливости». Это способы предложить дружбу не маске, а скрывающемуся за ней живому человеку. Это про чувствительность и деликатные приемы и про рациональную основу долгосрочных взаимовыгодных отношений.

Если можно представить дружбу как область знания, то существуют и лучшие практики построения этой самой дружбы. Почему бы проявить на листах этой книги эти неписанные правила?

Глава 2

Три основных принципа нетократии. Почему это только для «больших» людей?

Очень бы хотелось рассказать вам «сказку». Заявить, что нетократия подходит всем, «бери и делай». Но нет. В этой книге мы предлагаем вам определенную культуру, нетократичный способ мыслить и возможность получить впечатляющие, но небыстрые результаты. Поэтому если вы хотите прочитать очередную историю о манипуляции людьми или что-нибудь вроде «как стать богатым за три месяца» – срочно бросьте эту книгу. Не тратьте свое время.

Позволить себе роскошь строить отношения медленно, со вкусом и любовью часто могут только те, у кого «полный холодильник». Именно поэтому мы ввели термин «большие люди». Большие не в том смысле, что богатые, статусные, разжиревшие от переизбытка, а в смысле вышедшие из режима выживания.

Режим выживания – это защитный механизм нашей психики, который помогает адаптироваться под окружающую действительность, чтобы справиться с ней. «Включить» этот режим может потеря близкого человека, авария, увольнение или любой другой шок. Во всех этих ситуациях люди, как правило, не расположены вкладываться в отношения, а наоборот, сфокусированы на себе. Вот пять признаков того, что вы находитесь в режиме выживания:

1. Жизнь в голове. Вы постоянно улетаете мыслями в прошлое или будущее. Мало присутствуете в моменте. Человек в режиме выживания постоянно ходит со списком дел в голове и не помнит, как прошел его день. Не чувствует вкус еды, быстро заглатывает пищу. Не помнит, что чувствовал, когда занимался делами, потому что мыслями был где-то в другом месте. Делает все на автомате.

2. Нет ресурсов на отношения. Человек в гонке на выживание не может сделать паузу и насладиться отношениями. У него нет времени для глубоких душевных разговоров. Гонка не позволяет дослушивать чужие мысли, вникать в чужие чувства. Постоянная нацеленность на задачи приводит к тому, что человек начинает торопить окружающих, вынуждая подстраиваться под его темп.

3. Неспособность расслабиться. Человек не умеет отдыхать. Такие методы восполнения ресурсов, как уход за собой, массаж или спа не работают, так как человеку все равно не удается выбраться из потока собственных мыслей.

4. Творческий кризис. Работа не в удовольствие, а ради выживания. Неспособность получать удовольствие от деятельности, отсутствие творчества. Ведь к творчеству, как и к удовольствию, мы получаем доступ лишь в состоянии безопасности.

5. Истощение и выгорание. Как на физическом, так и на эмоциональном уровне.

Даже если ты найдешь какие-то из этих признаков у себя, ты сможешь практиковать нетократию. Но выстраивать глубокие эмоциональные связи с другими людьми будет довольно сложно, потому что фокус внимания у тебя в данный момент только на себе. Надеюсь, что это не про тебя, а если я ошибаюсь – лучше сделай выбор в пользу себя и восстанови свой ресурс, прежде чем практиковать описанные далее принципы.

Вот те самые три принципа. Можно сравнить их с пунктами договора, который вы подписываете в самом начале сотрудничества:

1. Химия. Люди, с которыми я строю отношения, мне нравятся, я испытываю к ним симпатию. Вспомни прямо сейчас историю знакомства с интересным человеком, отношения

с которым со временем переросли в деловые. Каким он показался на первой встрече? Как ты относишься к нему сейчас?

2. Посев. Я не выбираю, с кем именно строить отношения, тщательно выискивая зерна среди плевел. Скорее, как фермер, бросаю зерна с надеждой, что когда-нибудь сделанное добро даст всходы.

АЙНУР ВСПОМИНАЕТ: В начале 2022 года мне пришла в голову идея обучить школьников со всей страны навыкам публичных выступлений. На тот момент главный образовательный проект на уровне России был один – «Большая перемена». Недолго думая, я напрямую написал в техническую поддержку конкурса. Дальше начали происходить чудеса – мне ответили довольно быстро и дали контакты для связи. А когда я вносил номер телефона в записную книжку, выяснилось, что мы уже знакомы с одним из организаторов и три года назад уже работали на одной площадке. Созвонились мы в январе, а в марте я уже выступал в рамках марафона перед онлайн-аудиторией в 1 500 000 человек.

Мы никогда не знаем, какое знакомство, контакт, случайный разговор может сыграть ключевую роль в нашей жизни. Поэтому принцип посева, когда мы выстраиваем здоровые, приятные отношения с людьми вне зависимости от их текущего уровня успеха, элементарно логичен.

3. Капитализация. Я не жду мгновенной реакции на сделанное добро, не создаю внутри себя напряжение, не думаю, что я – хороший, а люди – неблагодарные, а продолжаю накапливать социальный капитал.

Новая ли эта идея? Вовсе нет. Это кантовская модель морали, описанная им в «Критике чистого разума» 1788 года. Незаинтересованность и универсальность (то есть то, что обладает некоторой ценностью не только для меня, но и для всех людей) – два столпа, на которых строится когда-то революционная концепция немецкого философа.

По мнению Канта, «по-настоящему моральное, по-настоящему “человечное” действие является прежде всего незаинтересованным»².

Иллюстрацией принципа незаинтересованности может послужить история участницы мастер-класса по нетократии, который проводил Айнур. Однажды она оказалась на одном солидном деловом форуме. Как правило, организаторы таких мероприятий оставляют первый ряд в зале для vip-персон, и во время выступлений спикеров они постоянно что-то между собой живо обсуждают. Нашей героине ужасно хотелось узнать, о чем говорят люди, у которых уже все есть. Ее желание исполнилось. Во время одного из перерывов ей удалось подслушать отрывок разговора, который начинался с простой фразы: «Чем я могу быть вам полезен?»

Теперь вам осталось лишь мысленно подписать договор, поставить на нем печать и сформировать счет за услугу, которую вы окажете сами себе, внедрив в жизнь принципы нетократии.

² «Краткая история мысли. Трактат по философии для подрастающего поколения», Люк Ферри.

Глава 3

Три типа отношений с людьми

Давайте проанализируем наш с вами опыт отношений: почему с одними людьми нам хочется общаться чаще и глубже, а с другими – только вскользь и как можно реже?

Как выглядит градация отношений и чем они отличаются между собой?

Какие настройки надо установить, чтобы выйти в высшую лигу отношений?

Ответив на эти вопросы, мы выработали классификацию из трех типов отношений по их глубине:

1. Первый тип отношений – «Рукопожатие». Это этап, когда собеседники прошупывают, исследуют друг друга и пока не нашли ни эмоциональной, ни рациональной причины продолжать общение. «Привет-привет», «пока-пока».

2. Второй тип отношений – «Эксплуатация ресурса». Собеседники выкладывают на игровой стол диалога рациональные товары и обмениваются ими, стараясь потратить поменьше, а получить побольше. Выжать максимум из коммуникации здесь и сейчас, без заботы о чувствах собеседника и инвестирования душевных сил в будущее этих отношений. Такие отношения будут разорваны, как только эмоциональный или рациональный баланс слегка сместится. В таких отношениях хотя бы одна сторона почти всегда снижает эмоциональные затраты на выстраивание качества диалога до минимума, и именно эта сторона может получить максимум рациональной выгоды, но только здесь и сейчас.

3. Третий тип отношений – «Капитал». Когда мы приумножаем ценность отношений, вкладываем в них внимание и душевную энергию. Выход в «Капитал» предполагает создание эмоциональной связи. Например, на деловой встрече можно показать вскользь фотографию детей или упомянуть свое хобби, чтобы у собеседника была возможность зацепиться и продолжить диалог уже на новом этапе близости.

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.