

**У**



**АЙНУР ЗИННАТУЛЛИН, ПЕТР КУДАСОВ**

**М Е Н Я**

**33 ИНСТРУМЕНТА,**

**ВСЕ** КОТОРЫЕ  
ПОМОГАЮТ  
ЗАВЕСТИ

**ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ И РЕАЛИЗОВАТЬСЯ В КАРЬЕРЕ**

**С В О И**

**Айнур Мансурович Зиннатуллин  
Петр Кудасов**

**У меня все свои. 33  
инструмента, которые  
помогают завести  
полезные связи и  
реализоваться в карьере**

**Серия «Психология общения»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69938317](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69938317)*

*У меня все свои: 33 инструмента, которые помогают завести  
полезные связи и реализоваться в карьере / Айнур Зиннатуллин, Петр  
Кудасов: Эксмо; Москва; 2024  
ISBN 978-5-04-194878-8*

### **Аннотация**

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.

# Содержание

Введение	7
Часть 1	12
Глава 1	12
Глава 2	16
Глава 3	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

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

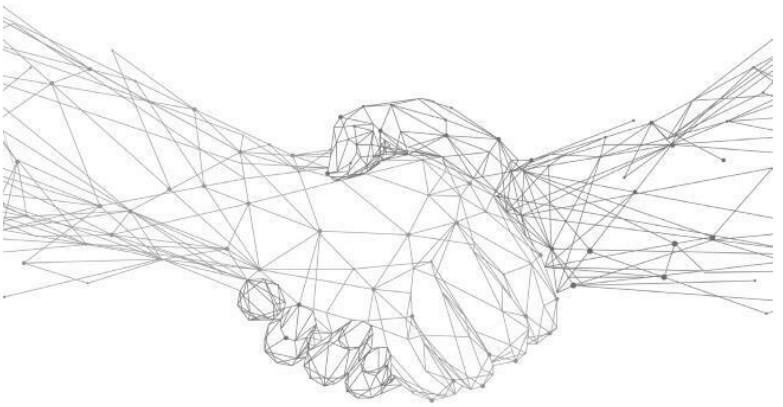


**БОМБОРА**  
**ИЗДАТЕЛЬСТВО**

© 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 сек-

рет 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 счастливчики, 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 принесут 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 до-вольно 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, Газпромнефть, 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 измерений<sup>1</sup>».

**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-ан-

---

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

гелами. 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.

**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 гармоничней преодолеть «порог маски вежливости». Это спосо-

бы 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 удастся 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 без-

опасности.

**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»<sup>2</sup>.

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 вип-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.

---

<sup>2</sup> «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 прощупывают, 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 игральный 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 умножаем 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.