





**У**

**АЙНУР ЗИННАТУЛЛИН, ПЕТР КУДАСОВ**

**МЕНЯ**

**ВСЕ**

**СВОИ**

УДК 159.923.2  
ББК 88.53  
3-63

**Зиннатуллин, Айнур Мансурович.**

3-63 У меня все свои : 33 инструмента, которые помогают завести полезные связи и реализоваться в карьере / Айнур Зиннатуллин, Петр Кудасов. — Москва : Эксмо, 2024. — 272 с.

ISBN 978-5-04-192187-3

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».

УДК 159.923.2  
ББК 88.53

© Зиннатуллин А. М.; Кудасов П. А.,  
текст, 2024  
© Гусарев К. С., обложка, 2024  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2024

ISBN 978-5-04-192187-3

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение ..... 9

## **Часть 1. НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ НЕТВОРКИНГА**

Глава 1. ЧТО ТАКОЕ НЕТОКРАТИЯ И ПОЧЕМУ  
НЕТВОРКИНГ В РОССИИ НЕ РАБОТАЕТ? ..... 21

Глава 2. ТРИ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПА  
НЕТОКРАТИИ. ПОЧЕМУ ЭТО ТОЛЬКО  
ДЛЯ «БОЛЬШИХ» ЛЮДЕЙ? ..... 27

Глава 3. ТРИ ТИПА ОТНОШЕНИЙ С ЛЮДЬМИ .. 35

Глава 4. ПОДЛИЗА, ИЛИ ЭТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕКРЕТНЫХ ПРИНЦИПОВ .. 40

Глава 5. ПРАВИЛО БУМЕРАНГА, ИЛИ ПОЧЕМУ  
ЭТО ВСЕ РАВНО ВЫГОДНО ..... 46

## **Часть 2. ТРИДЦАТЬ ТРИ ИНСТРУМЕНТА НЕТОКРАТИИ**

Инструмент 1. КИНДЕР-СЮРПРИЗ .....	53
Инструмент 2. «О ЧЕМ ТЫ МЕЧТАЕШЬ?» .....	62
Инструмент 3. РУКА ПОМОЩИ .....	66
Инструмент 4. ВИДЕОПОЗДРАВЛЕНИЕ .....	70
Инструмент 5. ЭКОНОМИКА ПОГЛАЖИВАНИЙ .....	76
Инструмент 6. АГЕНТ ВЛИЯНИЯ .....	82
Инструмент 7. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ АРТЕФАКТЫ .....	85
Инструмент 8. БРЕНДИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИИ .....	90
Инструмент 9. «ПРИЕЗЖАЙ КО МНЕ НА ЯХТУ!» .....	94
Инструмент 10. СВОЙ КАНАЛ СВЯЗИ .....	103
Инструмент 11. КЛЮЧНИК .....	114
Инструмент 12. ДОРОЖНАЯ КАРТА .....	124
Инструмент 14. ИДЕАЛЬНЫЙ СОРАТНИК ....	134
Инструмент 15. СВОЯ «БАНДА» .....	141

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Инструмент 16. ГЕНЕРАТОР КОНТЕНТА . . . . .	153
Инструмент 17. УМЕНИЕ ХРАНИТЬ СЕКРЕТЫ . . . . .	162
Инструмент 18. ПОДАРОК НЕЗНАКОМЦУ . . . . .	169
Инструмент 19. НЕ СТРЕМИТЬСЯ БЫТЬ «КРАСАВЧИКОМ» . . . . .	175
Инструмент 19. СТАТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ . . . . .	180
Инструмент 20. БАЛАНС ЛИДЕРСТВА И ПОДДЕРЖКИ . . . . .	188
Инструмент 21. САМОЦЕННОСТЬ . . . . .	193
Инструмент 22. ЛЕГАЛЬНЫЙ И НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ОКСИТОЦИН . . . . .	198
Инструмент 23. РЕНФИЛД . . . . .	205
Инструмент 24. КОМАНДИРОВКА ПОДГОТОВЛЕННАЯ И НЕПОДГОТОВЛЕННАЯ . . . . .	210
Инструмент 25. УДАР . . . . .	215
Инструмент 26. ОТНОШЕНИЯ СВЕРХУ – ОТНОШЕНИЯ СНИЗУ . . . . .	221
Инструмент 27. МИЛЛИАРДЕР В СООБЩЕСТВЕ . . . . .	227
Инструмент 28. ПО ТЕЛЕФОНУ НЕ ДАЮТ . . . . .	232

У МЕНЯ ВСЕ СВОИ

Инструмент 29. БИЗНЕС-ЭКСКУРСИЯ .....	237
Инструмент 30. ЧАТ БЛИЗКИХ ДРУЗЕЙ .....	242
Инструмент 31. СТАНЬ ЛОКАЛЬНОЙ ЗВЕЗДОЙ .....	247
Инструмент 32. СЛОВЕЧКИ-ПОГОВОРКИ ....	253
Инструмент 33. ЗАРАБОТАТЬ ВМЕСТЕ .....	259
Заключение .....	264



## **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 организовывает футбольную команду для создания «горизонтальных связей» среди спортивных сослуживцев и создает любительский театр для «интеллектуалов» и офицеров части, что

## У МЕНЯ ВСЕ СВОИ

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 вы-

игрывал 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:

## У МЕНЯ ВСЕ СВОИ

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 про-

НЕТОКРАТИЯ — ЭТО МЕТОДОЛОГИЯ  
ВЫСТРАИВАНИЯ С ЛЮДЬМИ  
ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ, ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ  
И ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ  
В ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ.

## У МЕНЯ ВСЕ СВОИ

качиваешь 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, без-

## ВВЕДЕНИЕ

опасность 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.