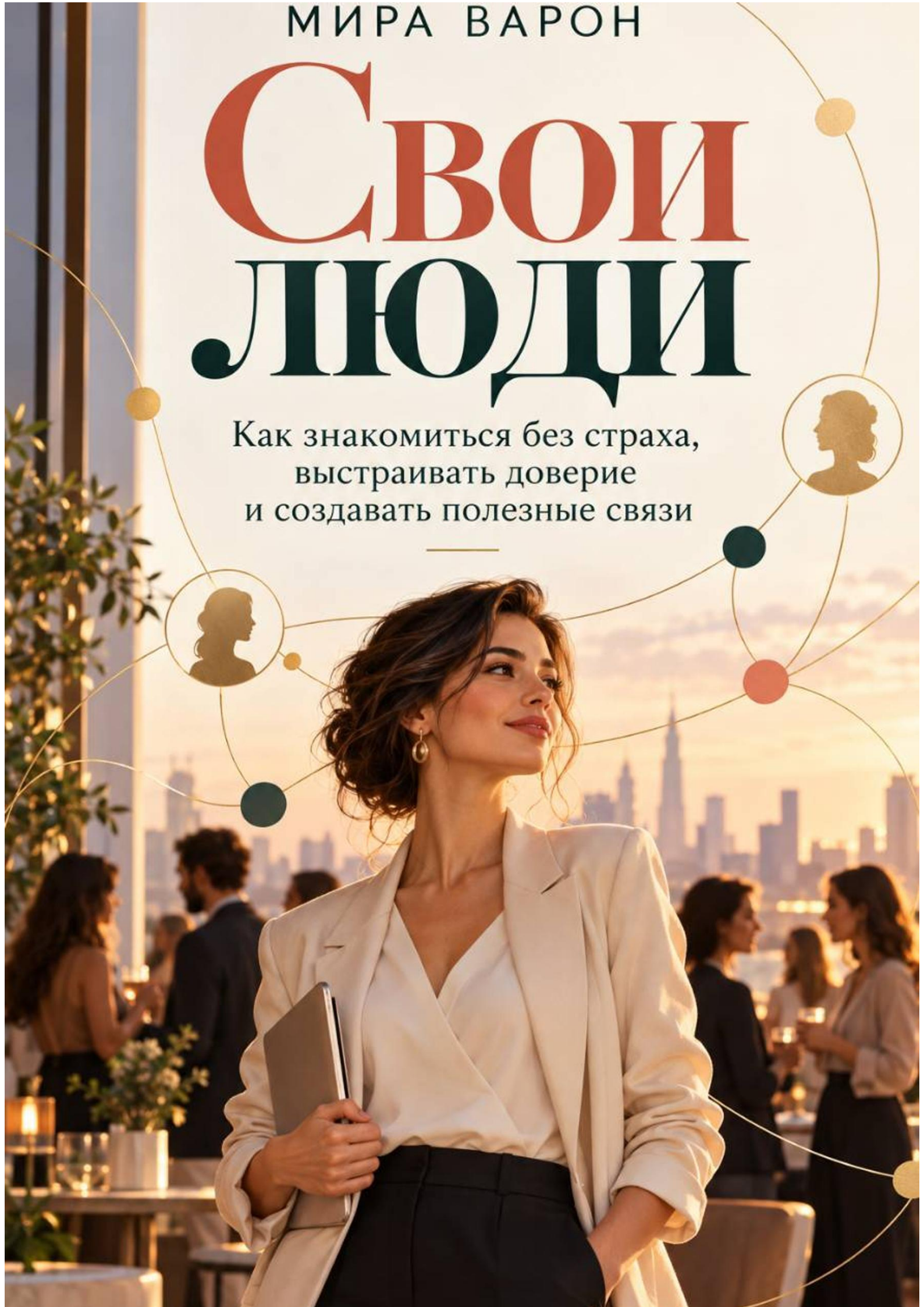


МИРА ВАРОН

СВОИ ЛЮДИ

Как знакомиться без страха,
выстраивать доверие
и создавать полезные связи



Мира Варен
Свои люди.

«Автор»

2026

Варен М.

Свои люди. / М. Варен — «Автор», 2026

Как знакомиться без страха, находить «своих» людей и превращать случайные встречи в отношения, которые помогают расти? «Свои люди» Миры Варон — практическая книга для девушек и женщин, которые хотят увереннее чувствовать себя в новых компаниях, легче начинать разговор, выстраивать доверие и создавать сильный круг общения без манипуляций и навязчивости. В основе книги — психология общения, профессиональный нетворкинг, дипломатический этикет и проверенные техники установления контакта. Вы узнаете, как преодолеть страх знакомства, производить спокойное первое впечатление, задавать вопросы, которые сближают, поддерживать беседу, просить о совете и помощи, находить наставников, сохранять полезные контакты и не теряться рядом с более статусными или уверенными людьми. Это не книга о том, как «использовать связи». Она о взаимности, достоинстве, границах и умении создавать отношения, которые открывают новые возможности — в карьере, учёбе, проектах и жизни.

© Варен М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ОГЛАВЛЕНИЕ	7
От автора	8
Как пользоваться этой книгой	9
ЧАСТЬ I. СЕТЬ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ЛЮДЕЙ, А С ВАШЕЙ ПОЗИЦИИ	10
Глава 1. Нетворкинг, после которого не хочется помыть руки	11
Почему слово «полезный» легко превращает человека в инструмент	11
Три типа ценности	12
Формула чистого нетворкинга	13
Женский внутренний конфликт: «Я не хочу быть корыстной»	14
Практика: перепишите свою сеть без слова «полезный»	15
Исследовательская заметка	16
Мини-правило главы	17
Глава 2. Страх знакомства: не ждать уверенности, а тренировать переносимость неловкости	18
«Я знаю, что надо подойти. Но не могу»	18
Лестница социальной экспозиции	19
Не спорьте с тревогой как с адвокатом	20
Техника «миссия наблюдателя»	21
Разрешение уйти	22
Три фразы, которые уменьшают порог входа	23
Что делать, если страх очень сильный	24
Практика недели: пятнадцать микроконтактов	25
Мини-правило главы	26
Глава 3. Ваша ясность: как объяснять, кто вы, не превращаясь в рекламный буклет	27
Почему «расскажите о себе» ставит в тупик	27
Формула «роль — тема — движение»	28
Если вы «пока никто»	29
Конкретность сильнее статуса	30
Не путайте ясность с хвастовством	31
Три версии одной себя	32
Практика: тест пересказа	33
Мини-правило главы	34
Глава 4. Карта людей: почему ваш следующий шанс, скорее всего, уже в одном рукопожатии от вас	35
Сеть существует до того, как вы начинаете «нетворкить»	35
Нарисуйте пять колец	36
Не ищите «нужного человека». Ищите недостающий мир	37
Четыре дефицита сети	38
Женские сети: поддержка и мосты	39
Практика: список 50	40
Мини-правило главы	41
Глава 5. Где знакомиться: принцип повторяемой среды	42

Лучшее место для знакомства — не обязательно «нетворкинг-ивент»	42
Выбирайте среды по деятельности, а не по престижу	43
Волонтерство как школа видимости	44
«Третьи места» и профессиональная близость	45
Онлайн — тоже среда, если вы ведете себя как участник, а не охотник	46
Матрица выбора среды	47
Практика: одна новая среда на восемь недель	48
Мини-правило главы	49
ЧАСТЬ II. РАЗГОВОР: КАК СОЗДАТЬ КОНТАКТ, А НЕ ПРОИЗВЕСТИ ЭФФЕКТ	50
Глава 6. Первые две минуты: вход в разговор без фокусов	51
Большинство знакомств ломается еще до первой фразы	51
Четыре безопасных входа	52
Что делать с группой людей	53
Как представлять других — дипломатический навык, который делает вас ценнее	54
Имя — не магическое заклинание	55
Две минуты без продажи себя	56
Практика: десять нейтральных начал	57
Мини-правило главы	58
Глава 7. Вопросы, после которых человеку хочется говорить с вами еще	59
Хороший собеседник — не тот, у кого всегда есть история	59
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Мира Варен

Свои люди.

СВОИ ЛЮДИ

Как знакомиться, строить доверие и создавать круг возможностей — без манипуляций

Мира Варен

Научно-популярное практическое руководство для девушек и женщин

© Мира Варен, 2026. Все права защищены.

Книга носит информационный и образовательный характер и не заменяет медицинскую, психотерапевтическую, юридическую или финансовую консультацию.

При подготовке использованы общедоступные описания рецензируемых исследований и официальные материалы. Упоминание организаций не означает их одобрения этой книги.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЧАСТЬ I. СЕТЬ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ЛЮДЕЙ, А С ВАШЕЙ ПОЗИЦИИ

Глава 1. Нетворкинг, после которого не хочется помыть руки

Глава 2. Страх знакомства: не ждать уверенности, а тренировать переносимость неловкости

Глава 3. Ваша ясность: как объяснять, кто вы, не превращаясь в рекламный буклет

Глава 4. Карта людей: почему ваш следующий шанс, скорее всего, уже в одном рукопожатии от вас

Глава 5. Где знакомиться: принцип повторяемой среды

ЧАСТЬ II. РАЗГОВОР: КАК СОЗДАТЬ КОНТАКТ, А НЕ ПРОИЗВЕСТИ ЭФФЕКТ

Глава 6. Первые две минуты: вход в разговор без фокусов

Глава 7. Вопросы, после которых человеку хочется говорить с вами еще

Глава 8. Rapport без манипуляции: чему действительно можно учиться у профессиональных интервьюеров

Глава 9. Самораскрытие: сколько себя показывать, чтобы возникало доверие, а не похмелье откровенности

Глава 10. Дипломатическая школа: уважение, протокол и искусство не ставить человека в неудобное положение

ЧАСТЬ III. СВЯЗЬ ПОСЛЕ ЗНАКОМСТВА

Глава 11. Follow-up: место, где умирает девяносто процентов хороших знакомств

Глава 12. Как просить: помощь, совет, знакомство, рекомендация

Глава 13. Взаимность без бухгалтерии: как быть полезной и не стать бесплатным ресурсом

Глава 14. Слабые связи: люди, которых вы почти не знаете, могут изменить маршрут

Глава 15. Ментор, спонсор, союзник: три разных человека, которых часто путают

ЧАСТЬ IV. ЖЕНЩИНА В СЕТИ: ВИДИМОСТЬ, ВЛИЯНИЕ И ГРАНИЦЫ

Глава 16. Онлайн-нетворкинг: как стать знакомым человеком до первого сообщения

Глава 17. Видимость без извинений: женский двойной стандарт и точная самопрезентация

Глава 18. Границы и безопасность: полезная связь никогда не требует доступа к вам любой ценой

Глава 19. Как входить в комнаты, где все кажется важнее вас

Глава 20. Репутация на дистанции: система на 90 дней и сеть на десять лет

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Связи — это форма свободы

ПРАКТИКУМ. Тридцать полевых заданий

СЦЕНАРИИ. Что сказать, когда мозг завис

КЕЙСЫ. Десять женщин, десять сетевых задач

РАБОЧИЕ ЛИСТЫ

ДЕСЯТЬ МИФОВ О «ПОЛЕЗНЫХ ЗНАКОМСТВАХ»

60 ВОПРОСОВ ДЛЯ ЖИВОГО РАЗГОВОРА

ШАБЛОНЫ СООБЩЕНИЙ

КАК СОБИРАЛАСЬ ДОКАЗАТЕЛЬНАЯ БАЗА

ПРИМЕЧАНИЯ К ИССЛЕДОВАНИЯМ

ОСНОВНАЯ БИБЛИОГРАФИЯ

ОТ АВТОРА

КОПИРАЙТ И ДИСКЛЕЙМЕР

От автора

Эта книга не о том, как «использовать людей». Она о том, как научиться видеть в знакомствах не случайность, не привилегию избранных и не сомнительную торговлю услугами, а нормальную человеческую инфраструктуру жизни. Через людей мы получаем знания, поддержку, рекомендации, работу, идеи, друзей, партнеров, учителей, клиентов, команды и иногда — новый маршрут собственной биографии.

У слова «нетворкинг» плохая репутация. Оно вызывает в воображении мероприятие с бейджами, где люди улыбаются шире, чем им хочется, и за двадцать минут успевают обменяться десятком визиток, не запомнив ни одного имени. У многих женщин к этому добавляется еще одна внутренняя реакция: «Я не хочу навязываться», «Мне неприятно общаться ради выгоды», «Вдруг подумают, что я использую человека», «Я не умею себя продавать».

Эти сомнения разумны. Исследования Тицианы Касьяро, Франчески Джино и Марьям Кушаки показали, что инструментальный нетворкинг, когда человек заводит связи исключительно ради личной выгоды, действительно может вызывать моральный дискомфорт — ощущение внутренней «нечистоты» (Casciaro, Gino & Kouchaki, 2014). Значит, решение не в том, чтобы заставить себя стать расчетливее. Решение — поменять модель.

Здоровая сеть строится не по принципу «кто мне пригодится», а по принципу «с кем у нас может возникнуть взаимный интерес, доверие или обмен ценностью». Иногда ценностью будет рекомендация. Иногда — полезная ссылка. Иногда — знакомство с третьим человеком. Иногда — десять минут внимательного разговора. Иногда вы ничего не получите сегодня, зато через пять лет человек вспомнит, что вы были той, кто однажды отнесся к нему с уважением.

В этой книге я соединяю несколько традиций. Первая — социальная психология: исследования вопросов, самораскрытия, взаимности, симпатии, тревоги, просьб о помощи и слабых связей. Вторая — научно обоснованные подходы к rapport-building, которые публично изучают правоохранительные и исследовательские структуры, включая High-Value Detainee Interrogation Group при FBI: там ценятся сотрудничество, уважение, внимательное слушание и законные методы, а не давление. Третья — дипломатия и протокол, где контакт строится вокруг уважения к статусу, культуре, контексту и предсказуемости взаимодействия. Четвертая — практика профессиональных сетей, включая исследования специфических барьеров, с которыми сталкиваются женщины.

Это не книга о том, как стать «самой обаятельной в комнате». И не книга о том, как понравиться каждому. Ваша задача — не понравиться всем. Ваша задача — научиться входить в человеческий контакт спокойно, ясно и достойно; замечать людей, с которыми есть смысл продолжать общение; уметь делать следующий шаг; просить и предлагать помощь; не терять связь; защищать собственные границы; и постепенно формировать вокруг себя сеть отношений, в которой возможности возникают естественно.

Все приемы в книге имеют одно ограничение: они должны оставлять другому человеку свободу. Никакого обмана, скрытого давления, выуживания чувствительной информации, эксплуатации уязвимости или игры в псевдоразведчика. Если техника работает только потому, что собеседник не понимает, что с ним делают, — нам она не нужна.

Начнем с главного: сеть не строят. Ее выращивают.

Как пользоваться этой книгой

Книгу можно читать подряд, но лучше использовать как тренировочную систему. В каждой главе есть четыре слоя: идея, научная опора, практический инструмент и упражнение. Не пытайтесь выполнить все сразу. Если вы боитесь знакомиться, начните с главы о социальной тревоге. Если знакомиться легко, но контакты исчезают — переходите к follow-up. Если вам неловко просить — читайте про просьбы и советы. Если вы уже руководитель, предприниматель или специалист среднего уровня, особенно полезны главы о слабых связях, sponsorship и сети возможностей.

В конце есть 90-дневный план. Он построен так, чтобы за три месяца не «набрать тысячу контактов», а создать привычку к спокойному, этичному и системному общению.

Важно. Книга не заменяет психотерапию и медицинскую помощь. Если страх социальных ситуаций настолько силен, что мешает учебе, работе, отношениям или повседневной жизни, полезно обратиться к квалифицированному специалисту. Социальное тревожное расстройство лечится; когнитивно-поведенческая терапия и постепенная экспозиция относятся к хорошо исследованным подходам.

ЧАСТЬ I. СЕТЬ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ЛЮДЕЙ, А С ВАШЕЙ ПОЗИЦИИ

Глава 1. Нетворкинг, после которого не хочется помыть руки

Почему слово «полезный» легко превращает человека в инструмент

Есть фраза, которая портит нетворкинг быстрее всего: «Этот человек может быть мне полезен». Она кажется практичной, но незаметно ставит вас в режим добычи. Вы перестаете видеть личность и начинаете оценивать ресурс: должность, влияние, подписчиков, деньги, доступ, знакомства. Собеседники чувствуют такое отношение быстрее, чем нам кажется. Они могут не назвать его словами, но замечают отсутствие настоящего интереса, преждевременные просьбы, чрезмерное согласие и попытки ускорить близость.

В 2014 году исследователи Касьяро, Джино и Кушаки описали феномен морального дискомфорта от инструментального нетворкинга. Особенно неприятным оказывался формат, в котором связь сознательно создается ради профессиональной выгоды. Это важная подсказка: если вам противно «ходить и знакомиться», проблема может быть не в интроверсии и не в недостатке амбиций. Возможно, вам просто не подходит модель, в которой человек превращен в средство.

Заменим ее моделью взаимной опциональности. Опциональность означает: у этого контакта есть шанс стать чем-то ценным для обеих сторон, но мы не обязаны заранее знать чем. Вы можете встретить редактора и не предлагать ему рукопись через три минуты. Можете познакомиться с инвестором и не просить денег. Можете встретить известного профессора и не пытаться срочно стать его ученицей. Сначала — контекст, разговор, взаимное понимание. Затем — следующий шаг, если он нужен обоим сторонам.

Три типа ценности

Полезно перестать измерять ценность связей только карьерой и деньгами. У контакта может быть минимум три измерения.

Информационная ценность. Человек знает то, чего не знаете вы: рынок, профессию, город, процедуру, технологию, организацию, культуру. Иногда двадцатиминутный разговор экономит месяцы проб и ошибок.

Реляционная ценность. Рядом с человеком вы чувствуете доверие, поддержку, интеллектуальную честность или энергию. Такой контакт не обязан открывать двери; он может делать вас устойчивее и умнее.

Мостовая ценность. Человек принадлежит к миру, который почти не пересекается с вашим. Социолог Марк Грановеттер назвал роль слабых связей принципиально важной: знакомые соединяют нас с другими социальными кругами. Позднейший крупный эксперимент на данных LinkedIn также показал причинную роль сравнительно слабых связей в профессиональной мобильности (Rajkumar et al., 2022).

Женщина, которая оценивает сеть только по «близким людям», часто недооценивает третий слой. Мы привыкли считать настоящими отношениями доверительную дружбу. Но возможности нередко приходят через знакомую бывшей коллеги, преподавателя с курса, человека из соседнего отдела, участницу конференции, с которой вы поговорили один раз, или бывшую клиентку, с которой давно не общались. Это не делает дружбу менее важной. Это просто другая функция отношений.

Формула чистого нетворкинга

Попробуйте держать в голове четыре правила.

- 1. Интерес раньше запроса.** Сначала поймите человека и контекст, потом решайте, есть ли вообще смысл просить о чем-либо.
- 2. Конкретика вместо лестии.** «Вы такая невероятная» звучит дешево. «Мне понравилось, как вы на панели разделили проблему на три уровня» показывает внимание.
- 3. Маленький следующий шаг вместо мгновенной близости.** Не пытайтесь сразу переводить знакомого в категорию друга или наставника. Достаточно обменяться контактами, отправить обещанную статью, продолжить разговор через неделю.
- 4. Свобода отказа.** Хорошая просьба содержит безопасное «нет». Если человеку неудобно отказать, это уже давление.

Женский внутренний конфликт: «Я не хочу быть корыстной»

У многих девушек формируется связка: просить — стыдно; говорить о достижениях — хвастовство; первым писать — навязывание; знакомиться с влиятельным человеком — корысть. Но нравственность определяется не самим фактом запроса, а способом отношения к человеку.

Вы можете попросить знакомую порекомендовать вас на вакансию — и это этично, если вы дадите ей достаточно информации, не требуете, не преувеличиваете компетенции и принимаете отказ. Можете написать спикеру после конференции — и это нормально, если письмо короткое и конкретное. Можете попросить совет — если вы действительно цените экспертизу, а не используете просьбу как хитрый комплимент.

Парадоксально, но попытка быть «абсолютно бескорыстной» тоже мешает отношениям. Любая связь содержит обмен: вниманием, временем, эмоциями, знаниями, возможностями. Зрелость не в отсутствии выгоды, а в отсутствии эксплуатации.

Практика: перепишите свою сеть без слова «полезный»

Возьмите лист и выпишите 20 человек, с которыми вы общались за последние два года. Рядом запретите себе писать «может помочь». Используйте только конкретные формулировки:

- знает индустрию образования;
- умеет давать честную обратную связь;
- познакомила меня с интересным сообществом;
- работает в сфере, которую я изучаю;
- мне нравится ее способ думать;
- мы можем обмениваться опытом;
- я сама могла бы быть ей полезна в вопросе X.

После упражнения вы увидите, что сеть становится человечнее и одновременно практичнее. Потому что конкретность помогает понять, какой следующий шаг естественен, а какой — нет.

Исследовательская заметка

Касьяро, Джино и Кушаки не доказали, что любой профессиональный нетворкинг «плох». Их работа показывает, что инструментальный мотив и способ построения связи могут влиять на моральное самоощущение. Это не повод отказаться от профессиональных знакомств. Это аргумент в пользу модели, где интерес, взаимность и нормальные человеческие отношения предшествуют эксплуатации ресурса.

Мини-правило главы

Не собирайте людей. Собирайте основания для доверия.

Глава 2. Страх знакомства: не ждать уверенности, а тренировать переносимость неловкости

«Я знаю, что надо подойти. Но не могу»

Теория нетворкинга ничего не стоит, если тело в момент знакомства ведет себя так, словно перед вами хищник. Сердце ускоряется, голос становится тише, мысли исчезают, вы ищете телефон, чтобы занять руки, и внезапно решаете, что «мне вообще никто здесь не интересен».

Иногда это обычная застенчивость. Иногда — усталость или непривычная среда. А иногда страх социальных ситуаций становится настолько сильным, что похож на клиническую социальную тревогу. Национальный институт психического здоровья США описывает среди типичных трудностей страх встречи с незнакомыми людьми, интервью, просьб о помощи, разговоров и ситуаций, где человек может быть оценен. В таких случаях хорошо исследованными подходами являются когнитивно-поведенческая терапия и постепенная экспозиция — последовательное приближение к пугающим ситуациям вместо их избегания.

Для обычного страха знакомства из этой логики можно взять важный принцип: **цель — не перестать волноваться, а научиться действовать при допустимом волнении.**

Если вы ждете момента, когда станете полностью уверенной, вы тренируете ожидание. Если делаете маленькие социальные действия, даже чувствуя напряжение, вы тренируете способность жить.

Лестница социальной экспозиции

Не начинайте с задачи «подойти к генеральному директору на конференции и за пять минут очаровать». Это как тренировать плавание, сразу прыгая с корабля.

Составьте десять ступеней от 1 до 10 по уровню дискомфорта. Например:

- 1.** Поздороваться с продавцом и посмотреть в глаза.
- 2.** Спросить у сотрудника пространства, где находится нужный зал.
- 3.** Сделать один нейтральный комментарий человеку рядом в очереди.
- 4.** Задать вопрос после лекции.
- 5.** Представиться одному участнику мероприятия.
- 6.** Подойти к группе из двух людей и спросить, можно ли присоединиться.
- 7.** Представиться спикеру после выступления.
- 8.** Написать незнакомому специалисту в LinkedIn с конкретным вопросом.
- 9.** Самостоятельно прийти на профессиональный прием, где вы никого не знаете.
- 10.** Инициировать встречу с человеком заметно старше или статуснее вас.

Тренируйтесь на ступени, которая неприятна, но выполнима. Повторение важнее героизма. Если пятая ступень каждый раз вызывает панику, вернитесь к четвертой и сделайте ее обычной.

Не спорьте с тревогой как с адвокатом

Перед знакомством мозг производит прогнозы: «я скажу глупость», «она меня проигнорирует», «он решит, что я что-то хочу», «я покраснею», «будет пауза». Попытка доказать себе, что этого точно не произойдет, плохо работает. Иногда пауза действительно будет. Иногда человек действительно не захочет разговаривать.

Вместо «ничего плохого не случится» используйте более взрослую формулу: **«Даже если это случится, я справлюсь».**

- Если человек ответит холодно — разговор закончится.
- Если вы забудете имя — переспросите.
- Если фраза прозвучит неловко — продолжите.
- Если не найдете тему — попрощаетесь.
- Если откажут — переживете отказ, а не катастрофу.

Уверенность — это не убеждение «я всегда произведу впечатление». Уверенность — знание «я выдержу несовершенное взаимодействие».

Техника «миссия наблюдателя»

Люди с социальной тревогой часто становятся чрезмерно самофокусированными: «как я выгляжу?», «что делать с руками?», «как звучит мой голос?». Это повышает нагрузку и делает беседу труднее.

Перед мероприятием дайте себе внешнюю миссию. Например:

- узнать, какие три темы чаще всего обсуждают участники;
- найти двух людей из сферы, о которой вы ничего не знаете;
- спросить трех человек, что им понравилось в программе;
- заметить, кто пришел один и кому, возможно, тоже неловко.

Вы не обязаны «показать себя». Вы собираете информацию о среде. Эта маленькая смена фокуса особенно полезна тем, кто привык чувствовать себя под прожектором.

Разрешение уйти

Один из способов сделать мероприятие менее страшным — заранее решить, что вы не в тюрьме. Например: «Я пробуду 45 минут. Если после этого захочу уйти — уйду. До этого времени моя задача — сделать два знакомства».

Страх становится сильнее, когда кажется, что ситуация бесконечна. Ограничение по времени дает мозгу предсказуемость. Иногда через 45 минут вы уйдете. Иногда останетесь, потому что уже стало легче.

Три фразы, которые уменьшают порог входа

Вам не нужна оригинальная реплика. Нужна понятная.

Контекст: «Привет. Ты тоже на этой секции впервые? Я Мира».

Наблюдение: «Кажется, после доклада у половины зала остался один и тот же вопрос. Как тебе его ответ?»

Разрешение: «Привет. Вы не против, если я к вам присоединюсь? Я здесь почти никого не знаю».

Последняя фраза кажется уязвимой, но именно нормальная человеческая уязвимость часто снижает напряжение. Вы не обязаны изображать хозяйку Давоса.

Что делать, если страх очень сильный

Если социальные ситуации вызывают устойчивое избегание, панические симптомы или заметно ограничивают учебу, работу и отношения, книжные упражнения могут быть недостаточны. NIMH называет СBT хорошо исследованным подходом при социальной тревоге, а экспозицию — одной из ее техник. Здесь лучше работать с квалифицированным психологом или психотерапевтом, а не превращать нетворкинг в самонаказание.

Практика недели: пятнадцать микроконтактов

За семь дней сделайте пятнадцать социальных действий, которые длятся менее двух минут. Не ставьте целью обменяться контактами. Например: спросить рекомендацию в книжном, сделать нейтральный комплимент работе человека, задать уточняющий вопрос коллеге, представить себя соседке по столу, спросить у участницы мероприятия, откуда она узнала о нем.

После каждого контакта запишите три вещи:

1. тревога до — от 0 до 10;
2. тревога после — от 0 до 10;
3. что реально произошло.

Через неделю сравните прогнозы и факты. Ваша задача — не доказать, что мир добр. Ваша задача — собрать собственную статистику.

Мини-правило главы

Сначала действие размером с один шаг. Уверенность догонит позже.

Глава 3. Ваша ясность: как объяснять, кто вы, не превращаясь в рекламный буклет

Почему «расскажите о себе» ставит в тупик

Когда человек спрашивает «Чем ты занимаешься?», многие женщины выбирают одну из двух крайностей. Первая — минимизация: «Да так, понемногу маркетингом». Вторая — резюме на ногах: должность, компания, диплом, пять проектов, награды и три аббревиатуры.

Обе крайности мешают разговору. Первая не дает за что зацепиться. Вторая перегружает.

Хорошее представление — не самореклама. Это навигационная метка. Она помогает собеседнику быстро понять, в какой части мира вы находитесь и о чем с вами интересно говорить.

Формула «роль — тема — движение»

Соберите одну фразу из трех частей:

Роль: чем вы сейчас заняты.

Тема: какую задачу или область вы понимаете лучше других.

Движение: что вы сейчас изучаете, строите или ищете.

Например:

«Я продуктовый дизайнер. В основном работаю с образовательными сервисами, а сейчас разбираюсь, как адаптировать интерфейсы под подростков».

«Я заканчиваю магистратуру по биотехнологии. Больше всего меня интересуют диагностические системы, и сейчас ищу лаборатории, где можно получить нормальную практику».

«Я фотограф. Последние два года снимаю локальные бренды, а сейчас хочу больше работать с документальными историями».

В каждой фразе есть крючки для продолжения: образование, подростки, диагностика, лаборатории, бренды, документальные истории. Собеседнику проще задать вопрос, а вам не приходится доказывать свою ценность.

Если вы «пока никто»

Один из самых жестоких мифов нетворкинга — будто право знакомиться имеют только состоявшиеся. На самом деле человеку можно быть интересной не только статусом. Любопытство, проект, вопрос, наблюдение, энергия, специфический опыт — тоже основания для разговора.

Студентка может сказать: «Я учусь на урбаниста и сейчас собираю материал о том, почему молодые люди избегают общественных пространств». Мама после карьерного перерыва: «Я возвращаюсь в финансовую аналитику после нескольких лет перерыва и сейчас обновляю навыки по BI». Девушка, меняющая профессию: «Я семь лет работала в гостиничном бизнесе, а сейчас перехожу в customer experience — оказалось, там много общего».

Не извиняйтесь за переход. Переход — это сюжет.

Конкретность сильнее статуса

Если вы говорите «занимаюсь проектами», человеку нечего запомнить. Если говорите «помогаю небольшим музеям переводить архивы в цифровой формат», возникает образ.

Сеть строится на памяти. Чтобы вас могли кому-то рекомендовать, человек должен уметь описать вас третьему лицу. Проверьте свою самопрезентацию вопросом: **можно ли пересказать ее через сутки?**

«Она что-то в маркетинге» — слабая память.

«Она работает с брендами, которые выходят на рынок Центральной Азии» — сильнее.

Не путайте ясность с хвастовством

Самопрезентация становится неприятной не тогда, когда вы называете сильные стороны, а когда разговор перестает быть взаимным. Можно спокойно сказать: «Я руковожу командой из двенадцати человек» — это факт. Хвастовство начинается, когда факт используется как доказательство превосходства или не оставляет места другому.

Женщинам особенно полезно отделить точное название результата от бахвальства. Фразы «я запустила», «я отвечаю», «я выиграла», «я привлекла», «я исследую» — нормальные глаголы, если это правда.

Три версии одной себя

Подготовьте три варианта представления.

10 секунд: одна фраза.

30 секунд: роль + тема + одно доказательство/пример + движение.

90 секунд: короткая история, если человек действительно заинтересован.

Пример:

10 секунд: «Я юрист по интеллектуальной собственности, сейчас много работаю с креативными индустриями».

30 секунд: «Я юрист по интеллектуальной собственности. Последний год работаю в основном с дизайнерами и небольшими студиями: договоры, права на контент, лицензии. Сейчас хочу глубже войти в игровую индустрию».

90 секунд: «Я начинала в корпоративном праве, но заметила, что больше всего мне нравится работать с людьми, которые создают продукт и часто не понимают, как защищать права до конфликта. Поэтому постепенно ушла в интеллектуальную собственность. Сейчас большая часть клиентов — дизайнеры и студии, а следующий интересный для меня сектор — игры».

Заметьте: история не заканчивается наградой. Она заканчивается движением. Это приглашает собеседника добавить информацию.

Практика: тест пересказа

Скажите свою 30-секундную версию знакомому человеку. Через час попросите его пересказать, чем вы занимаетесь. Не исправляйте. Запишите, что осталось в памяти.

Если осталось не то, что важно, перепишите представление. Люди запоминают конкретные существительные и ясные сюжеты лучше, чем титулы и общие определения.

Мини-правило главы

Не пытайтесь впечатлить. Дайте человеку точку, за которую можно зацепиться памятью.

Глава 4. Карта людей: почему ваш следующий шанс, скорее всего, уже в одном рукопожатии от вас

Сеть существует до того, как вы начинаете «нетворкить»

Когда человек решает «мне нужны связи», он часто сразу ищет конференцию, клуб или закрытый чат. Но первая сеть уже существует: бывшие однокурсники, коллеги, клиенты, преподаватели, соседи, родители друзей, участники проектов, знакомые из спорта, волонтерства, курсов, профессиональных сообществ.

Проблема не в отсутствии людей, а в том, что память организована плохо. Мы вспоминаем близких и забываем периферию. Между тем именно периферия часто соединяет разные миры.

Марк Грановеттер в классической работе о силе слабых связей показал, что знакомые могут быть особенно важны как мосты между социальными кластерами. В 2022 году масштабное исследование на данных LinkedIn, основанное на рандомизированных экспериментах рекомендательного алгоритма, дало причинные свидетельства того, что сравнительно слабые связи действительно способны повышать вероятность профессиональной мобильности. Эффект не означает «чем слабее, тем лучше» и зависит от контекста, но общий вывод важен: ваша сеть — не только близкий круг.

Нарисуйте пять колец

В центре — вы. Вокруг пять колец.

Кольцо 1: опора. Люди, которым вы доверяете и можете позвонить в трудный момент.

Кольцо 2: рабочее взаимодействие. Те, с кем вы регулярно что-то делаете: коллеги, партнеры, участницы команд.

Кольцо 3: теплые знакомые. Люди, с которыми вы хорошо общались, но не поддерживаете постоянный контакт.

Кольцо 4: слабые связи. Однокурсники, бывшие коллеги, участники мероприятий, знакомые знакомых, люди из профессиональных сообществ.

Кольцо 5: желаемая среда. Не конкретные «богатые и влиятельные», а категории людей и сообществ, которых пока мало в вашей жизни: исследователи, предприниматели в климатических технологиях, редакторы, дипломаты, архитекторы, ангел-инвесторы, активистки, режиссеры.

Эта карта сразу показывает две вещи: где вы богаты связями и где живете внутри пузыря.

Не ищите «нужного человека». Ищите недостающий мир

Предположим, вы хотите перейти из банковского сектора в кино. Можно месяцами пытаться найти «продюсера, который возьмет меня». Гораздо умнее сначала войти в мир: фестивальные волонтеры, киноклубы, локальные съемочные команды, сценарные лаборатории, прокатчики, преподаватели, профильные журналисты. Через десять нормальных контактов вы получите язык отрасли, поймете маршруты входа и перестанете выглядеть как человек, пришедший с улицы требовать шанс.

Сеть растет через принадлежность к среде, а не через охоту на VIP.

Четыре дефицита сети

Проверьте карту.

Дефицит информации. Все ваши знакомые знают примерно одно и то же.

Дефицит статуса. У вас есть поддерживающие друзья, но мало людей, которые принимают решения или знают тех, кто принимает.

Дефицит разнообразия. Сеть состоит из людей одного возраста, профессии, города, уровня дохода или образовательной траектории.

Дефицит активности. Контакты есть, но вы годами не взаимодействуете.

У каждого дефицита свой способ коррекции. Информационный лечится новыми сообществами. Статусный — долгой профессиональной видимостью и качественной работой, а не просьбой «возьмите под крыло». Разнообразие — осознанным выходом в другие среды. Активность — системой follow-up.

Женские сети: поддержка и мосты

Исследования женских профессиональных сетей давно показывают, что организационный контекст может ограничивать доступ женщин к определенным влиятельным кругам. Более новые работы продолжают изучать, как статус, sponsorship и структура сети влияют на карьерное продвижение женщин. Отсюда практический вывод: женские сообщества ценны как безопасное пространство, источник взаимной помощи и ролевых моделей, но одной закрытой однородной сети может быть недостаточно для доступа к новым ресурсам.

Вам не нужно выбирать между «женской поддержкой» и «связями с влиятельными мужчинами». Нужна сеть, в которой есть разные источники информации, поддержки и возможностей — при сохранении ваших границ и безопасности.

Практика: список 50

Выпишите 50 имен. Это не база лидов. Это карта памяти.

Для каждого отметьте:

- откуда вы знаете друг друга;
- когда последний раз общались;
- что сейчас происходит в жизни человека, если знаете;
- чем вы можете быть полезны;
- чему могли бы у него научиться;
- нужен ли следующий контакт вообще.

Не надо писать всем пятидесяти. Выберите пять людей, с которыми контакт естественно восстановить. Сообщение может быть простым: «Увидела новость про X и вспомнила наш разговор. Как у тебя сейчас идет проект?»

Мини-правило главы

Возможности часто лежат не за новой дверью, а в старом контакте, который вы перестали замечать.

Глава 5. Где знакомиться: принцип повторяемой среды

Лучшее место для знакомства — не обязательно «нетворкинг-ивент»

На мероприятии, посвященном нетворкингу, у всех одна проблема: слишком очевидная цель. Люди быстро сканируют друг друга, пытаются понять статус и полезность, переходят от разговора к разговору. Для кого-то это эффективно, но для многих — эмоционально неприятно.

Есть другой путь: **повторяемая среда**, где люди регулярно встречаются вокруг деятельности. Курсы, профессиональные ассоциации, волонтерские проекты, клубы, рабочие группы, исследовательские семинары, спортивные сообщества, хакатоны, книжные клубы, общественные инициативы, отраслевые комитеты.

Почему повторяемость важна? Во-первых, она снижает цену первого контакта: не нужно за один вечер успеть стать запоминающейся. Во-вторых, люди видят вас в действии. В-третьих, появляется история совместного контекста.

Психологическая литература о *mere exposure* показывает, что повторный контакт с объектом часто связан с ростом знакомости и симпатии, хотя эффект имеет ограничения и не означает, что надо навязчиво мелькать перед человеком. Для реальных отношений важнее не просто частота, а качество взаимодействия.

Выбирайте среды по деятельности, а не по престижу

Если вы хотите познакомиться с сильными специалистами, спросите не «где они тусуются?», а «что они делают регулярно?».

Исследователи ходят на семинары и конференции, участвуют в рецензировании и профессиональных обществах. Предприниматели бывают в акселераторах, отраслевых клубах, демо-днях, экспертных панелях. Дипломаты и международники участвуют в языковых, культурных, академических и общественных мероприятиях. Люди из креативных индустрий встречаются на фестивалях, лабораториях, питчингах, воркшопах и премьерах.

Самый сильный вход — там, где вы можете делать что-то рядом с людьми, а не только смотреть на них.

Волонтерство как школа видимости

Волонтерство часто недооценивают. Человек думает: «Я буду раздавать бейджи, а важные люди будут внутри». Но хорошая волонтерская роль позволяет показать надежность: прийти вовремя, решить проблему, помочь команде, сохранять спокойствие, общаться с участниками. Это репутационные сигналы, которые трудно создать одной самопрезентацией.

Важно выбирать не любое бесплатное обслуживание, а среду, где вы действительно разделяете тему и где организаторы уважают труд волонтеров. Эксплуатация не становится развитием только потому, что рядом стоят известные люди.

«Третьи места» и профессиональная близость

Полезные знакомства возникают в пространствах, где формальная и личная жизнь немного пересекаются: коворкинги, библиотеки, профессиональные клубы, спортивные секции, alumni-сообщества, локальные культурные центры. Их преимущество — низкое давление. Вы можете разговаривать о деле, а затем постепенно узнавать человека.

Онлайн — тоже среда, если вы ведете себя как участник, а не охотник

LinkedIn, Telegram, профессиональные Slack/Discord-сообщества и тематические форумы работают лучше, когда вы сначала создаете след присутствия: содержательные комментарии, полезные ответы, собственные наблюдения, участие в обсуждениях. Холодное сообщение от человека, которого собеседник уже «видел» в контексте, воспринимается иначе, чем внезапное «Здравствуйте, давайте познакомимся».

Перед тем как написать конкретному специалисту, полезно две-три недели наблюдать за открытыми материалами и понять, о чем он действительно говорит. Но наблюдение не должно превращаться в слежку. Используйте только публичную профессиональную информацию и не пытайтесь демонстрировать знание личных деталей, которые человек сам не вводил в рабочий контекст.

Матрица выбора среды

Оцените каждое потенциальное сообщество от 1 до 5 по пяти параметрам:

- 1. Повторяемость:** буду ли я встречать людей снова?
- 2. Деятельность:** будем ли мы что-то делать вместе?
- 3. Разнообразие:** есть ли здесь люди вне моего обычного круга?
- 4. Доступность:** могу ли я быть участницей, а не зрителем?
- 5. Смысл:** интересна ли мне тема даже без «полезных связей»?

Среда с высоким баллом по смыслу и повторяемости часто полезнее престижного мероприятия, куда вы идете один раз и стоите у стены.

Практика: одна новая среда на восемь недель

Выберите одну повторяемую среду и дайте ей восемь посещений, прежде чем решать, что «там никто неинтересный». Первые два раза ваша задача — понять правила. Третий-четвертый — запомнить имена. Пятый-шестой — внести маленький вклад. К восьмому вы уже не новая.

Если пространство токсично, небезопасно или унижает участников — уходите раньше. Системность не равна терпению к плохим условиям.

Мини-правило главы

Не ходите туда, где «есть нужные люди». Ходите туда, где вы можете стать частью нужной вам среды.

ЧАСТЬ II. РАЗГОВОР: КАК СОЗДАТЬ КОНТАКТ, А НЕ ПРОИЗВЕСТИ ЭФФЕКТ

Глава 6. Первые две минуты: вход в разговор без фокусов

Большинство знакомств ломается еще до первой фразы

Не потому, что фраза плохая. А потому, что мы ставим перед ней неправильную задачу. «Нужно заинтересовать». «Нужно выглядеть уверенно». «Нужно, чтобы меня запомнили». «Нужно не показаться глупой». В результате одна простая реплика получает вес экзамена.

У первой фразы есть только одна работа: **сделать вторую фразу возможной.**

Дипломатический протокол полезен именно своей трезвостью. В старом, но до сих пор практичном руководстве Foreign Service Institute «Protocol for the Modern Diplomat» цель представления формулируется просто: обмениваться именами так, чтобы разговор мог последовать. В формальном контексте важны титулы, корректное обращение и уважение к местным нормам; в менее формальном — достаточно ясного представления и контекста. Смысл не в церемонии ради церемонии. Протокол уменьшает неопределенность.

Эту идею можно перенести почти куда угодно: хорошее начало разговора должно снижать неопределенность, а не демонстрировать вашу оригинальность.

Четыре безопасных входа

1. Контекст.

«Как вам сегодняшняя панель?»

«Вы тоже впервые на этой конференции?»

«Как вы узнали об этом клубе?»

Контекст хорош тем, что не требует личного вторжения. У вас уже есть общая тема — место, событие, выступление, задача.

2. Наблюдение.

«Кажется, этот вопрос вызвал больше споров, чем основной доклад».

«Я заметила, что вы записали название исследования. Тоже хотите потом посмотреть?»

Наблюдение должно быть нейтральным. Не комментируйте тело, возраст, акцент, семейный статус или дорогие вещи, если человек сам не сделал их темой.

3. Конкретная просьба о мнении.

«Я выбираю между двумя секциями. Вы случайно не слышали предыдущий доклад этого спикера?»

«Я только начинаю разбираться в этой теме. Что из сегодняшнего вам показалось самым полезным?»

Просьба о мнении дает человеку понятную роль и часто снимает давление.

4. Прямое человеческое представление.

«Здравствуйтесь, я Алина. Мы несколько раз оказывались рядом, решила наконец представиться».

Это удивительно сильная форма, потому что в ней нет игры.

Что делать с группой людей

Группа страшнее одиночного собеседника, потому что непонятно, можно ли войти. Сначала считайте невербальную структуру. Если двое стоят близко, повернуты друг к другу и говорят тихо, вероятно, разговор личный. Если три-четыре человека стоят полукругом, периодически оглядываются и тема публичная, вход проще.

Подойдите к открытому краю, установите зрительный контакт с одним человеком и спросите: «Можно к вам присоединиться?» В большинстве профессиональных и общественных ситуаций этого достаточно.

Не входите молча в центр и не ждите, пока вас «подберут». Прямая просьба экономит всем неловкость.

Как представлять других — дипломатический навык, который делает вас ценнее

Человек, который умеет соединять людей, быстро становится узлом сети. Представление должно содержать не только имена, но и **мост**.

Плохо: «Это Оля, это Марина».

Лучше: «Оля занимается образовательными продуктами для подростков. Марина как раз ведет исследование по подростковой мотивации — кажется, вам будет о чем поговорить».

Вы не обязаны обещать сотрудничество. Вы только показываете общую точку.

Перед тем как соединить людей в личной переписке, особенно если один из них статуснее, полезно спросить разрешение: «Можно я познакомлю вас? Думаю, у вас есть общая тема». Это сохраняет контроль над временем и приватностью обоих.

Имя — не магическое заклинание

Популярные книги советуют часто повторять имя собеседника. Делайте это осторожно. Один раз в начале, иногда в конце — достаточно. Многократное использование имени в коротком разговоре может звучать как скрипт продаж.

Если забыли имя, не притворяйтесь. «Прости, я хочу правильно запомнить — напхни, пожалуйста, имя». Большинство людей предпочтет это странному избеганию.

Две минуты без продажи себя

Попробуйте первые две минуты вообще не рассказывать достижений, если вас не спросили. Ваша задача — понять, кто перед вами и что происходит вокруг. Это особенно полезно на мероприятиях, где все устало от питчей.

Можно использовать простую последовательность:

- 1.** представиться;
- 2.** задать контекстный вопрос;
- 3.** задать один уточняющий вопрос;
- 4.** коротко ответить на встречный;
- 5.** решить, стоит ли продолжать.

Не каждый контакт должен длиться десять минут. Иногда честное «приятно было познакомиться, я пойду за кофе» — лучше, чем искусственное растягивание.

Практика: десять нейтральных начал

Напишите десять фраз, которые подходят вашей типичной среде. Не заучивайте дословно — создайте репертуар. Для конференции одни, для курса другие, для онлайн-встречи третьи.

Проверьте каждую по трем критериям:

- человек может легко ответить;
- вопрос не вторгается в частную жизнь;
- ответ дает материал для следующей реплики.

Мини-правило главы

Первая фраза не обязана быть интересной. Она должна быть легкой для продолжения.

Глава 7. Вопросы, после которых человеку хочется говорить с вами еще

Хороший собеседник — не тот, у кого всегда есть история

Одна из самых полезных вещей, которые можно узнать из современной психологии разговора: мы недооцениваем силу вопросов.

В серии исследований Карен Хуанг, Майкла Йоманса, Элисон Брукс, Джулии Минсон и Франчески Джино люди, которые задавали больше вопросов, особенно уточняющих, нравились собеседникам больше. Механизм связывали с воспринимаемой отзывчивостью — ощущением, что вас слушают, понимают, принимают во внимание. Последующие работы авторов подтвердили особую роль follow-up questions.

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.