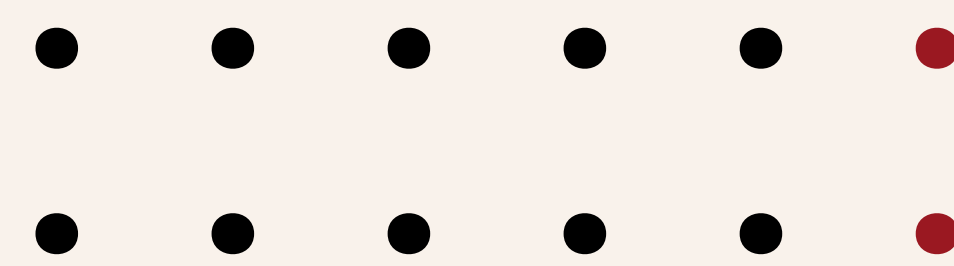


Карта личной сети влияния



Евгения Калачева

Сеть влияния — это не список контактов, а рабочая инфраструктура: кто сообщает вам о происходящем до того, как об этом объявят официально, кто открывает двери в нужные кабинеты и поддержит в кризисе. В матричных структурах, госорганах, проектных командах и публичных профессиях сеть — часть профессионализма, а не опция.

Три вопроса для самодиагностики:

- Кто мне доверяет?
- Кто поддержит?
- Кто откроет нужную дверь?

1

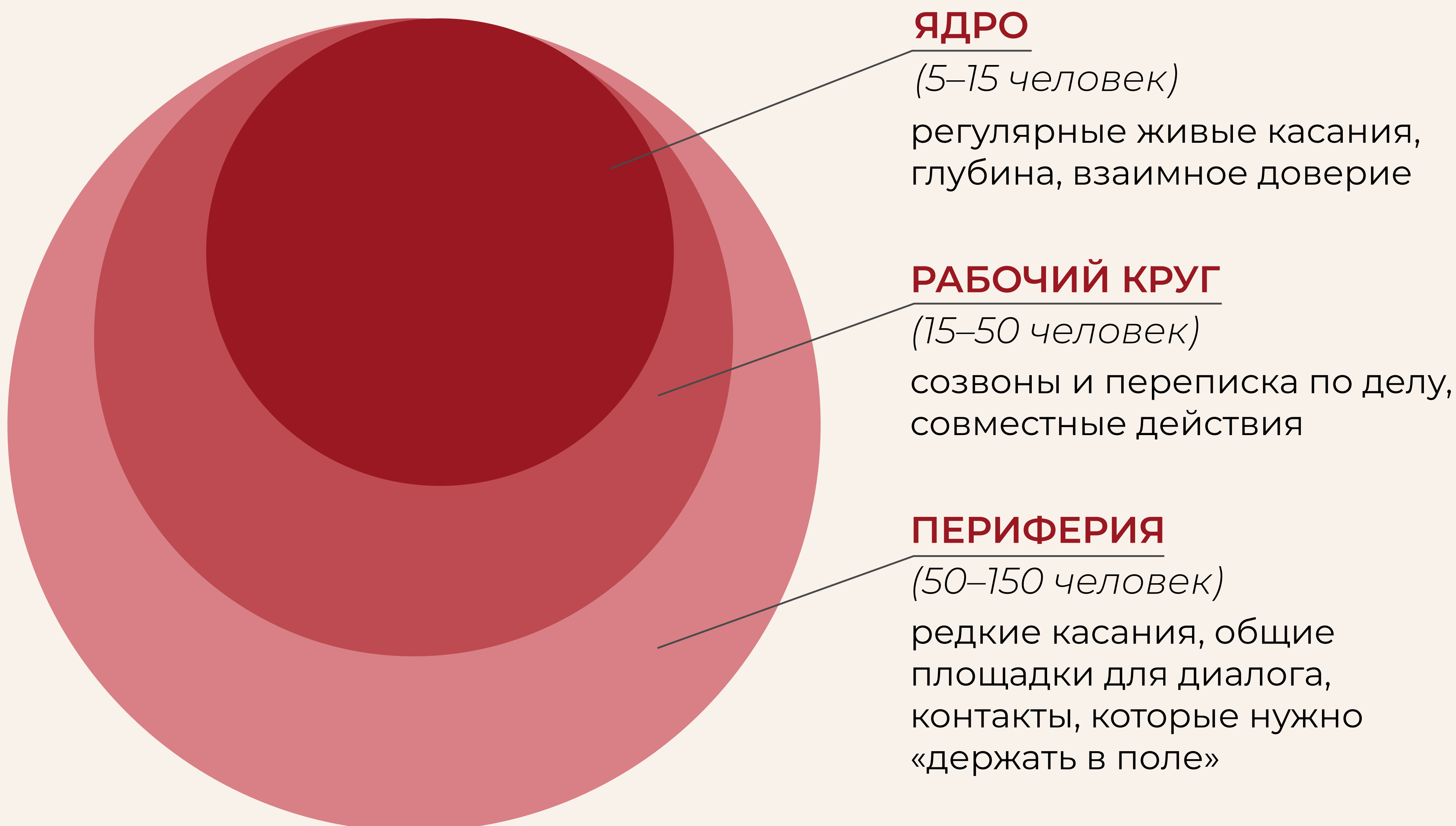
КАК УСТРОЕНА СЕТЬ

1 ШЕСТЬ ФУНКЦИЙ — ШЕСТЬ РОЛЕЙ

Опора	тыл, устойчивость, трезвость решений в стрессе
Реальность	ранние сигналы и точный контекст происходящего (неофициальная версия)
Мосты	новые знакомства и возможности, которых нет в вашей текущей среде
Доступ	входы в закрытые разговоры и решения
Легитимность	перенос доверия на вас через связь с авторитетным человеком
Защита	страховка в конфликте и за репутацию

СИМПТОМ	дефицит
выгорание	нет опоры
узнаю последним	нет реальности
застой	нет мостов
не зовут к решениям	нет легитимности

2 ТРИ КРУГА СЕТИ ВЛИЯНИЯ И РИТМ КОНТАКТОВ



Чем дальше слой — тем реже контакт, но тем более выверенной должна быть роль и корректность тона.

3 ПОЧЕМУ СЕТЬ ПЕРЕКОШЕНА И ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

сеть растёт вокруг текущих задач,
а не будущего



регулярно проверяйте: кто они – люди
вашего будущего?

«дружим с похожими»



сеть становится однородной, мостов нет

страх отказа и неловкости



избегание мостов и доступа

ролевые ловушки
(исполнитель/спасатель)



вы ценны, но не влиятельны

токсичный опыт



избегание новых кругов

Проводите диагностику раз в квартал: есть ли у вас хотя бы один человек в каждой из шести ролей?

4 ЦЕННОСТЬ ПО РОЛЯМ

Сеть держится на снижении издержек

время

ясность

риск

доступ

репутация

1

2

3

4

5

роль	что ценно для них	избегать
опора	стабильность, взаимность, без драмы	приходить только в кризис
реальность	точные вопросы, конфиденциальность	пересказывать их слова другим
мосты	аккуратность, взаимные соединения	подвести человека, если он вас рекомендовал
доступ	подготовка, краткость, уважение к процедурам	просьбы без подготовки и контекста
легитимность	качество результата, не подставлять репутацию	использовать имя без разрешения
защита	трезвость, честность, умение держать границы	паника и эмоциональный шантаж

5 ДОВЕРИЕ СТРОИТСЯ СТУПЕНЯМИ

МАРШРУТ

контакт → небольшая услуга → откровенность → доступ → защита

7 РЫЧАГОВ

ясная роль

спокойная
уверенность

взаимность без
услужливости

уважение
к времени

конфиденциальность

доказательства
благонадежности

бережное отношение
к репутации

ЧТО ЗАКРЫВАЕТ ДВЕРИ

шум
вместо ясности

просьбы, которые
подставляют

фамильярность
без близости

обещания
без результата

инсайды ради
статуса

резкие эмоции
публично

6 ПРОСЬБА БЕЗ ПОТЕРИ ДОСТОИНСТВА

3 УСЛОВИЯ

уважение к цене
(время, репутация, риск) + ясность
(цель + один шаг) + свобода отказа

ШАБЛОН

контекст → цель → почему уместно →
одна конкретная просьба →
снижение нагрузки (даёте варианты
решения, черновики и т. д.) →
«если неудобно — ок»

ОБЛЕГЧИТЬ «ДА»

просьба, которую легко исполнить · чёткий
мягкий срок · не просить того, что может
подставить человека

СЛОВА-НАГРУЗКИ

«срочно», «выручай», «ну мы же...»,
«давай обсудим» без цели

Тест: посмотрите свои деловые переписки в мессенджере. Можно ли переслать ваше сообщение другим людям без чувства стыда?

7 ТОН = НАСТРОЙКА ДИСТАНЦИИ

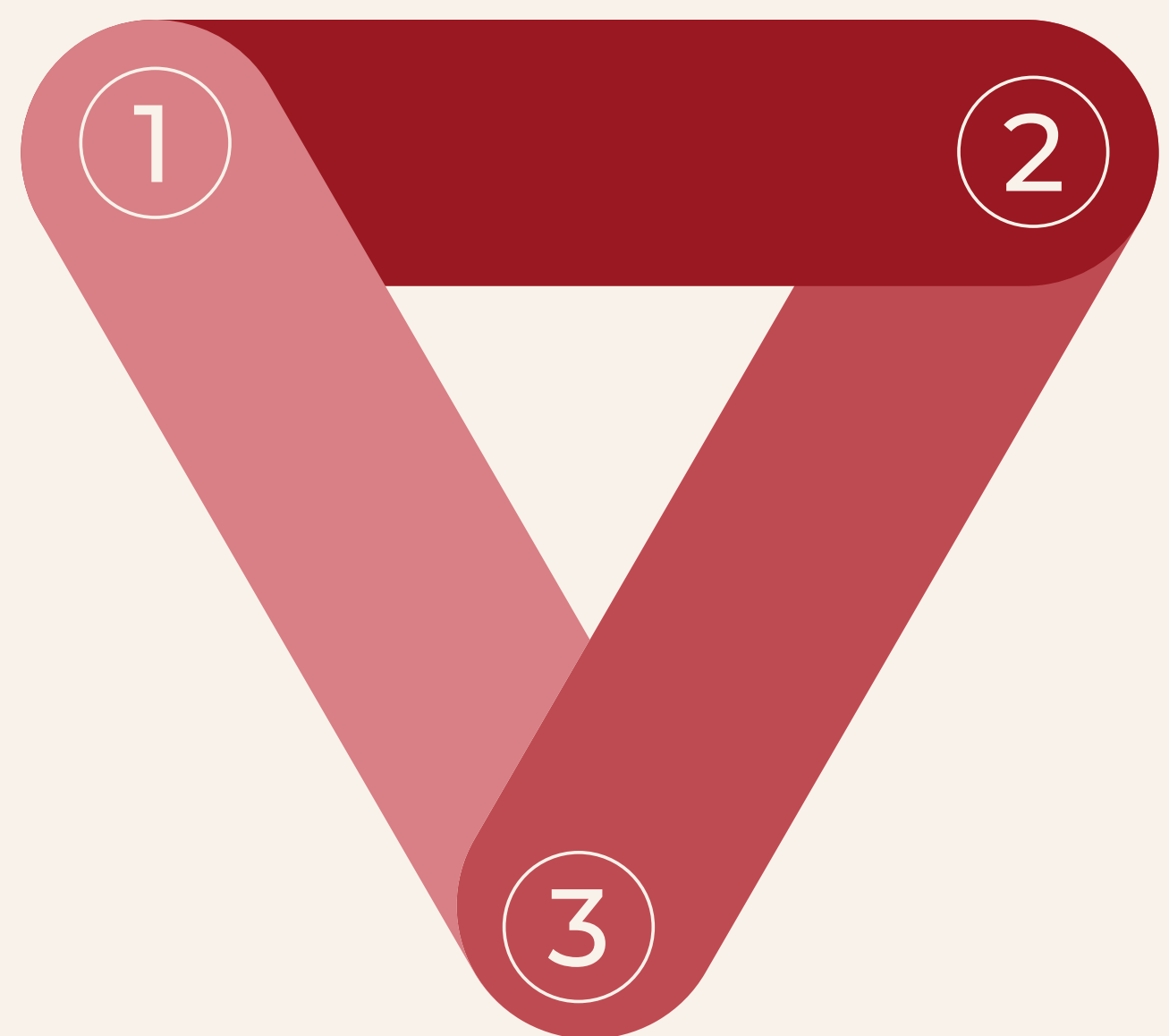


направление	как говорить	избегать
вверх (статус выше)	коротко, структурно, без эмоций и «долга»	«вы же обещали», давление на отношения
вбок (равный)	уважение равенства, партнёрский тон	команды, снисхождение, фамильярность
вниз (статус ниже)	ясные рамки, уважение, без покровительства	обесценивание, игнор границ их роли

3 ВХОД В НОВЫЕ СРЕДЫ

8 ТРЕУГОЛЬНИК ВХОДА

- 1 **Переводчик** — человек, который знает тон и правила среды
- 2 **Площадка** — постоянное место, где вас регулярно видят
- 3 **Артефакт** — что вы приносите: обзор, разбор, помощь, соединение людей



ЭТАПЫ

- 1. разведка поля: круги, узлы, правила.
- 2. первые входы: разговоры и маленькие вклады.
- 3. закрепление: 1–2 регулярные площадки и 1–2 результата.

ГДЕ БРАТЬ КОНТАКТЫ

знакомые ваших знакомых · люди на стыке двух сфер · организаторы сообществ · мероприятия · публичные авторы · проекты с низким порогом (волонтерство, рабочие группы)

9 СЧИТЫВАЙТЕ НОРМЫ ДО ТОГО, КАК ДЕЙСТВОВАТЬ

- 1 **6 слоёв:** язык и тон · табу · формальная и неформальная иерархия · правила входа · правила несогласия · ритм и границы времени
- 2 **Быстрые проверки:** «У вас это обсуждают публично или лично?» · «Как это здесь принято называть?» · «О чем лучше не говорить публично?»
- 3 **Наблюдаем:** на кого смотрят, кого не перебивают, о чем не принято говорить
- 4 **Ошибки входа:** мимикрия и фальшь · ранняя резкость · фамильярность без близости · демонстрация себя вместо работы на общее дело · делиться закрытой информацией с чужими
- 5 **Первые контакты:** больше слушать, меньше демонстрировать.

4 РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ

10 ИНФОРМАТОРЫ И ГИГИЕНА ИСТОЧНИКОВ

OSINT-подход: перед знакомством изучите открытые источники, поймите, с кем будете общаться. При первом касании наблюдайте за человеком без вторжения. Цель — не промахнуться тоном, не быть бестактным.

тип	что даёт	риск / как работать
радар	ранние сигналы об изменениях	может преувеличивать — проверять
навигатор	правила входа, неформальная иерархия	видит только свой угол — триангуляция
переводчик	язык, смыслы, культурные коды среды	субъективен — перепроверять факты
сторож	репутационные и политические риски	статусный рассказчик — фильтровать мотив

- Гигиена: оценивать отдельно источник и сообщение · факт ≠ интерпретация ≠ эмоция
- Перепроверять через независимые каналы (триангуляция)
- Не торговать слухами — репутация «безопасного человека» - это главный актив
- Мотивы информатора (каждый даёт разный сигнал):
 - взаимный партнёр
 - статусный рассказчик
 - обиженный
 - тревожный
 - идеолог

Сеть влияния строится медленно, но разрушается быстро. Каждое правило из этого списка можно применить сегодня — в одном разговоре, письме, маленьком вкладе без немедленной просьбы взамен.

Точка входа: проверьте прямо сейчас, есть ли у вас хотя бы один человек в каждой из шести ролей? Какой роли нет — там и начинать.

ВЛИЯНИЕ — ЭТО НЕ ДОЛЖНОСТЬ, А СИСТЕМА ОТНОШЕНИЙ, КОТОРУЮ ВЫ СТРОИТЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ.