

МИХАИЛ ЧЕРНЕТА

ТИХАЯ ВЛАСТЬ

Влияние в эпоху открытого
информационного пространства



Михаил Чернета

**Тихая власть. Влияние
в эпоху открытого
информационного пространства**

«Автор»

2026

Чернета М.

Тихая власть. Влияние в эпоху открытого информационного пространства / М. Чернета — «Автор», 2026

Как сохранять влияние в мире, где за каждым шагом наблюдают камеры, алгоритмы и коллеги по чату, а почти всё сказанное можно записать, найти и проверить? Эта книга переосмысливает известные правил влияния, разбирая, что в них по-прежнему работает, что устарело и где начинается манипуляция. Каждая глава посвящена одному правилу, получившему современное название и проверенному на историях 2001–2026 годов. Компании, артисты, спортсмены, основатели проектов и обычные сотрудники из разных стран, включая Россию, показывают две стороны влияния: одни добиваются успеха, другие теряют карьеру, доверие и репутацию. Здесь нет призывов хитрить или бояться окружающих. Книга учит понимать механизмы влияния и защищаться от манипуляций, анализируя роль репутации, внимания, секретов, союзов, сообществ и конфликтов. В финале вас ждёт тест, который поможет выбрать пять правил для осознанного применения и пять приёмов, которые вы научитесь распознавать. Решение о границах влияния остаётся за вами.

© Чернета М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Влияние на виду	5
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Тихая власть. Влияние в эпоху открытого информационного пространства

Введение. Влияние на виду

Списки правил власти переживают любые эпохи. Их составляли придворные и полководцы, купцы и дипломаты, а в последние десятилетия — авторы деловых книг. В тысяча девятьсот девяносто восьмом году американский писатель Роберт Грин выпустил «Сорок восемь законов власти», и книга стала едва ли не самым известным пособием по влиянию. Её читали руководители и студенты, музыканты и политические консультанты, а спорят о ней до сих пор: одни называют её циничной шпаргалкой, другие — честным описанием того, как на самом деле устроен мир.

Эта книга не пересказывает ту. Она берёт сорок восемь знакомых формул как отправную точку и каждой задаёт один вопрос: что с ней стало в мире, где у каждого в кармане камера, у каждой компании есть страница в сети, а у любого разговора есть шанс оказаться записанным и пересланным? Формулы остались узнаваемыми, но названия, объяснения и примеры здесь другие. Главное же — другая позиция: правило рассматривается и как инструмент, и как угроза, от которой нужно уметь защищаться.

Почему такие списки притягивают

Правила власти обещают короткий путь. В организации, где непонятно, почему повышают одного и не замечают другого, короткая формула звучит как карта местности. Достаточно запомнить её, и неопределённость как будто уменьшается. Это обещание честнее, чем кажется: у любого устойчивого сообщества действительно есть неписанные правила, и тот, кто их знает, ориентируется быстрее.

Но у такого подхода есть обратная сторона. Правило, вырванное из обстоятельств, превращается в костыль. Человек, которому сказали «говори меньше, чем необходимо», рискует прослыть закрытым и холодным. Тот, кто выучил «привлекай внимание любой ценой», может стать героем неловкого ролика, который будет догонять его годами. Поэтому в каждой главе книги правило проверяется на реальных историях и получает не только описание, но и цену.

Есть и третья причина, по которой такие списки читают. Они дают язык. Когда вы можете назвать то, что происходит на совещании, например «чужой труд, свои лавры» или «молчание как давление», ситуация перестаёт быть туманной. Вы видите, что это приём, а не стихия. Уже одно это снижает страх и возвращает ощущение выбора.

Нужно сказать честно: часть правил из старого списка откровенно манипулятивна. «Используй слабые места людей», «притворяйся другом», «мути воду» — это не метафоры, а описание приёмов, которые действительно применяют. Делать вид, что их нет, значит оставлять читателя безоружным. Мы предпочитаем называть вещи своими именами, показывать, как приём выглядит со стороны, и оставлять решение за читателем.

Кому адресована книга

Книга написана для трёх читателей, и каждый найдёт в ней своё.

Первый — человек, который растёт в организации: менеджер, специалист, руководитель небольшой команды. Ему важно понимать, почему одни идеи подхватывают, а другие тонут, как говорить с начальником, не теряя себя, и как защитить свой вклад от присвоения.

Второй — человек, который строит собственное дело или имя: предприниматель, автор, эксперт, артист. Его интересует, как привлекать внимание, не превращаясь в клоуна, как собирать вокруг себя сообщество и как не стать заложником одной платформы.

Третий — просто внимательный читатель, который хочет понимать, что происходит вокруг: в новостях, в рекламе, в семейных чатах. Ему нужна не стратегия, а оптика, то есть способность увидеть, где его убеждают, где торопят, а где показывают ровно ту часть картины, которая выгодна рассказчику.

Если вы узнали себя сразу в двух читателях, это нормально. Большинство современных людей по очереди бывают всеми тремя.

Что изменилось

Четыре перемены отделяют нас от времён, когда писались старые формулы.

Первая — публичность. Раньше репутация складывалась в узком кругу: коллеги, соседи, клиенты. Сегодня о поступке человека могут узнать миллионы за несколько часов, и не обязательно из первых рук. Рассказ о вас пересказывают незнакомые люди, и у каждого пересказа своя окраска.

Короткая сценка. Вечер пятницы, руководитель отдела отправляет в рабочий чат фразу, которую считает шуткой для своих. В понедельник эта фраза открывает общее совещание, потому что кто-то сделал снимок экрана и показал его тем, для кого шутка не предназначалась. Ничего необычного в этом нет: так теперь устроена повседневность.

Вторая — записываемость. Письма, голосовые сообщения, видеозвонки и переписки в рабочих чатах сохраняются. Разговор «не для протокола» всё чаще оказывается в протоколе, а фраза, сказанная в сердцах, становится цитатой. Нынешний офис устроен как студия, где микрофон всегда включён, даже если вы о нём забыли.

Третья — алгоритмы. Внимание людей распределяют ленты и рекомендации по правилам, которых мы не видим. Раньше, чтобы вас заметили, нужно было понравиться людям. Теперь нужно ещё понравиться машине, которая решает, кому вас показать. Это меняет и приёмы привлечения внимания, и приёмы защиты от него.

Четвёртая — дешёвые подделки. Нейросети научились подделывать голос, лицо и стиль письма. Доверие стало дороже, а проверка превратилась в обязательную часть любого серьёзного разговора: позвонить по знакомому номеру, переспросить, сверить источник.

Открытое информационное пространство

Название книги говорит о главном: пространство, в котором мы влияем друг на друга, стало открытым. Почти всё, что мы говорим и делаем, записывается, ищется, пересылается и проверяется; репутация, внимание и доверие складываются не в узком кругу, а на виду у всех, кто захочет посмотреть. В таком пространстве власть без титула стала обычным делом. Она есть у модератора большого чата и автора с миллионной подпиской, у руководителя проекта и у сотрудника, который решает, кому дать доступ к системе. Это власть без титула, поэтому она менее заметна и потому коварнее. Её часто осуществляют люди, которые не считают себя властными, и подчиняются ей те, кто не считает себя подчинёнными.

Отсюда следует вывод, ради которого написана книга. Приёмы влияния нужно знать не только тем, кто хочет влиять, но и тем, кто не хочет оказываться объектом влияния вслепую. Понимание механизма не делает вас циником. Оно делает вас внимательным.

Две стороны каждого правила

Возьмём правило «скрывай свои намерения». Как инструмент оно подсказывает, что важный замысел стоит защитить: не рассказывать о планах переговоров тем, кому они не нужны, и не раскрывать карты раньше времени. Как защита оно учит замечать, что от вас что-то скрывают: почему собеседник уходит от прямого вопроса, кому выгодно неопределённость, чего вам не показали в презентации.

Представьте обычные переговоры о зарплате. Работодатель не называет вилку, а вас просят первым назвать цифру. Это приём: тот, кто первым раскрывает карты, теряет часть позиции. Если вы знаете правило, вы можете ответить встречным вопросом о границах бюджета или подготовить собственное обоснование. Если не знаете, вы просто испытаете неловкость и назовёте цифру наугад.

Обе стороны полезны, и обе описаны в каждой главе. Читатель сам решает, какую роль ему примерять в данный момент, а книга помогает не путать их.

Тест на границу

Не всякий приём стоит применять, даже если он работает. Чтобы отличать допустимое от недопустимого, в книге используется короткий тест из трёх вопросов.

Первый: согласился бы я, чтобы то, что я делаю, стало публичным? Если ответ «нет», вероятно, вы собираетесь поступить так, что вам придётся прятаться.

Второй: получает ли другая сторона хоть что-нибудь? Взаимная выгода отличает договорённость от использования.

Третий: могу ли я описать свой поступок без эвфемизмов? Если вместо «ввёл в заблуждение» вы говорите «слегка скорректировал картину», это сигнал.

Тест не заменяет совести, но не даёт ей заснуть. К нему мы вернёмся в эпилоге.

Откуда берутся примеры

Примеры в книге взяты из открытых источников: сообщений новостных агентств, официальных заявлений компаний, решений судов, интервью и отчётов. Для каждого указана дата и событие, чтобы вы могли найти первоисточник и составить собственное мнение.

Мы сознательно избегаем сплетен. Если частная жизнь человека не стала предметом публичного разбирательства, она не попадает в книгу, а если попала, то обсуждается ровно настолько, насколько этого требует разбор механизма. Мы стараемся не принимать ничью сторону в политических спорах: примеры берутся из разных стран и сфер, а оценки поступков оставлены читателю.

Там, где факты ещё не установлены судом или оспариваются сторонами, это сказано прямо. Там, где приведены суммы и оценки, они названы приблизительными. Хорошая привычка читателя этой книги — относиться так к любым цифрам и громким заголовкам, включая наши.

Если речь не о приёмах, а о безопасности

Есть ситуации, где разговоры о влиянии неуместны. Если на вас давят, запугивают или применяют насилие, будь то семья, работа или круг знакомых, перед вами не игра, а угроза. В таких случаях не нужно искать верный приём: нужно обратиться к близким людям, специа-

листам или на линию помощи в вашем городе. Книга об обычных разговорах и обычных конфликтах, и она не заменит такой помощи.

Как устроена книга

Книга состоит из восьми частей по шесть глав; сорок восьмая глава — эпилог. Части называются «Витрина», «Тишина», «Связи», «Толпа», «Офис», «Поле боя», «Часы» и «Горизонт» и идут от того, как нас видят, к тому, как мы меняемся и уходим. Каждая глава берёт одно правило и устроена одинаково: старая формула, новое прочтение, живые примеры, обратная сторона и практика.

В конце каждой части стоит короткий блок «Защита». В нём собраны признаки того, что описанные приёмы применяют к вам, и несколько спокойных ответов на них. Главы можно читать подряд, а можно выбирать по настроению и ситуации: каждая рассчитана на самостоятельное чтение, а ссылки на соседние главы помогают не потеряться.

Почти все примеры основаны на публично известных событиях с две тысячи первого по две тысячи двадцать шестой год; более ранние события, где они нужны, названы предысторией. Примерно три четверти примеров взяты из мировой практики и около четверти из российской. Мы разбираем механизмы, а не выносим приговоры людям: за каждой историей стоят живые участники, и у многих из них есть своя версия. Вы вправе не соглашаться с выводами, но у вас будут факт

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.