



# Книга Социальные сети: руководство по эксплуатации

## Как успешно строить и развивать личные, профессиональные и виртуальные сети связей

Майкл Далворт

Добрая книга, 2010

Также есть на следующих языках: Английский

### Рецензия BooksInShort

В нашей личной и профессиональной жизни нет ничего важнее контактов, связей и знакомств. Сегодня, в эпоху интеллектуального труда, перед человеком часто встают проблемы, решение которых требует анализа экспертной информации в самых разных областях, доступ к которым можно получить только через личные контакты и связи. Новизна этой книги состоит в том, что ее автор первым признал необходимость систематического подхода к налаживанию сети контактов, чтобы эта сеть работала на ваш успех. На ее страницах рассказывается о том, как отдельному человеку – интроверту или экстраверту – выработать навыки успешного построения взаимоотношений и использовать связи и контакты в своей профессиональной жизни. Особый интерес представляет раздел, посвященный анализу сетей взаимоотношений внутри организаций. Впрочем, несмотря на то, что книга не слишком объемна, автор не смог избежать некоторых повторений. Тем не менее *BooksInShort* рекомендует ее выпускникам вузов, людям, начинающим свою карьеру, а также менеджерам, которые хотели бы повысить результативность своей работы и преуспеть в своей профессиональной области.

### Основные идеи

- Построение сети социальных контактов необходимо прежде всего для расширения круга общения и получения новых знаний.
- Сеть контактов чаще всего объединяет людей со сходными профессиями, интересами или статусами в организационной иерархии.
- У любого человека уже имеется определенный круг знакомств, на основе которого можно выстроить сеть полезных контактов.
- Построение сети контактов начинается с семейных связей.
- Коэффициент социальности – показатель способности человека заводить знакомства и налаживать отношения с людьми.
- Для определения своего коэффициента социальности составьте схему всех своих контактов и связей.
- Чтобы успешно налаживать контакты, не обязательно быть экстравертом.
- Люди с высоким коэффициентом социальности обладают познаниями в самых разных областях и могут поддерживать беседы на множество тем.
- Учеба в престижном вузе может стать хорошим стартом в налаживании деловых и личных связей.
- Построение личной сети контактов должно осуществляться на основе плана.

### Краткое содержание

#### В поисках “тех самых” людей

Целенаправленное налаживание контактов дает человеку возможность сформировать собственный круг общения и расширить свои познания в любой области. Преуспев в этом, вы сможете более эффективно реализовать личные и профессиональные цели. Если раньше люди могли знакомиться с другими только при личном общении, то сегодня многочисленные сайты в Интернете позволяют налаживать контакты виртуально.

“Установление хороших личных взаимоотношений с интересными людьми, наряду со всеми остальными выгодами, приносит глубокое личное удовлетворение”.

завязывание связей особенно важно для работников интеллектуального труда, которые часто именно через свои личные контакты находят ресурсы, необходимые для реализации своих проектов. Как правило, в сеть контактов отдельного человека входят его коллеги по работе или те, кто разделяет его интересы. Так как люди, с которыми вы общаетесь, обычно бывают в курсе всех значимых тенденций в культурной и деловой жизни, информация, полученная от них, всегда более актуальна, чем та, которую можно отыскать в книгах или периодике. Свободный обмен информацией и контактами выгоден всем членам такой социальной сети. Единственный специальный навык, который нужен для участия в этой сети, – готовность делиться информацией с другими.

## Определение своего коэффициента социальности

Чем бы вы ни занимались, ваш успех будет зависеть от величины трех коэффициентов.

1. **Коэффициент интеллекта.** Это способность воспринимать и усваивать новые знания, которая формируется под влиянием наследственности и среды.
2. **Коэффициент эмоционального развития.** Это способность понимать эмоции (свои и чужие) и адекватно на них реагировать. Эмоции в гораздо большей мере поддаются контролю, чем интеллект, поэтому собственный коэффициент эмоционального развития можно повышать, регулярно анализируя свои чувства и переживания.
3. **Коэффициент социальности.** Это способность создавать и расширять сети контактов. Развитие социальных навыков полностью находится в вашей власти. Люди с высоким коэффициентом социальности не обязательно бывают экстравертами. Интроверты тоже могут развить в себе умение устанавливать контакты и налаживать связи, если приложат к этому определенные усилия.

“Чтобы ваша сеть контактов работала на вас, используйте своих знакомых не только для того, чтобы открывать нужные двери, но и делайте то же самое для них”.

Качество личной сети контактов может быть разным – в хорошей сети, например, имеются люди со связями, эрудицией и богатым опытом. Несомненно, для осуществления серьезных планов полезно иметь широкий круг знакомств, но еще полезнее – знать нужных людей. Оценить свой уровень развития навыков социального взаимодействия помогут ответы на следующие вопросы:

1. Сколько человек включают ваши личные и профессиональные сети контактов?
2. Насколько прочны отношения между членами этих сетей?
3. Насколько разнообразен ваш круг общения с точки зрения возраста, пола, профессий и образования?
4. Насколько полезны для вас эти контакты?
5. Сколько усилий вы прикладываете к завязыванию новых полезных знакомств?
6. Как часто вы занимаетесь установлением контактов с интересующими вас людьми?
7. Что объединяет вас с людьми из вашего круга общения?
8. Часто ли вы используете Интернет для расширения сети социальных связей?

## Дорожите своими связями

Каждый день все мы участвуем в налаживании и поддержании социальных связей, а также используем эти связи (сознательно или нет) для достижения своих целей. Чтобы этот процесс был по-настоящему эффективным, к нему необходимо подходить методично. Создание личной сети контактов начинается с укрепления взаимоотношений с родными и знакомыми, входящими в ваш непосредственный круг общения. Например, это могут быть люди, которых вы всегда поздравляете с Новым годом или другими праздниками. Отношения с ними могут ухудшаться или улучшаться, но даже редких напоминаний о себе достаточно, чтобы связь с нужными людьми не терялась полностью.

“Чем сильнее ваши отношения с окружающими будут проникнуты духом доброй воли, тем более действенной будет сеть ваших контактов”.

Основой для сети профессиональных контактов часто становятся знакомства, заведенные в колледже или университете среди преподавателей и сокурсников. Учеба в престижном вузе нередко ведет к возникновению “эффекта ореола”: знакомство с известными и влиятельными людьми наделяет вас авторитетом в глазах других и заставляет их искать знакомства с вами. Расширяйте сеть профессиональных контактов, участвуя в работе всевозможных консультативных советов или вступая в сотрудничество с авторитетными профессионалами – например, для написания совместных статей. Такой опыт придаст вам значительный вес в профессиональных кругах.

## Составление карты контактов

Систематизируйте данные о своих связях и контактах с помощью следующих приемов:

- Составьте краткий список своих родственников, одноклассников, коллег и всех тех, кто оказал на вас то или иное влияние.
- Изучите свою телефонную книжку и составьте схему связей между всеми вашими знакомыми. Отметьте, как вы познакомились с каждым из них.
- Составьте таблицу с указанием имен своих знакомых (а также их супругов и детей), дней рождения, области специализации и дат последнего контакта с ними.

“Знакомство с людьми разных профессий, взглядов и интересов – лучший способ расширить свой кругозор”.

На основе этих данных оцените специфику своих отношений с каждым членом вашей сети контактов. Кто этот человек – близкий друг, товарищ по работе, просто знакомый, или кто-то, чью визитку вы случайно обнаружили в бумажнике? Изучите другие атрибуты этого контакта – например,

опыт, жизненные достижения и наличие полезных знакомых. Определите, с кем из них вы бы хотели наладить более тесные взаимоотношения.

## Планирование сети контактов

Чтобы сформировать сеть полезных контактов, вначале решите, с кем вам необходимо завести знакомство. Лучший способ установить контакт с нужным человеком – попросить общего знакомого представить вас друг другу. Нужных вам людей (из определенной компании или обладающих определенными знаниями) могут знать ваши друзья, родственники или коллеги. Познакомившись с человеком, закрепите установленный контакт конкретным предложением или просьбой о помощи. Развитие взаимоотношений – процесс небыстрый, поэтому наберитесь терпения. Общайтесь с новыми знакомыми, помните о том, что у них есть семьи, дела и обязанности. Докажите им, что они могут вам доверять: сдерживайте обещания и не сплетничайте за их спиной. Чтобы сделать ваши отношения более близкими, расскажите им о своих интересах. Следите за новейшими тенденциями в своей профессиональной области, чтобы иметь возможность поддержать серьезный разговор или поделиться полезной информацией. Оказывайте своим знакомым различные услуги и не отказывайте в своей помощи, если они в ней нуждаются. Отвечайте оперативно на все их вопросы – как минимум в течение суток.

“Нужная встреча с нужным человеком в нужное время – мантра человека, желающего создать действенную сеть профессиональных и личных контактов”.

Множество возможностей для установления новых контактов открывают конференции и совещания. Щедро делитесь своими идеями и представляйте своих знакомых окружающим. Вместо простого обмена визитками с интересным человеком заведите с ним откровенный разговор один на один. В ходе этого разговора проявляйте интерес к словам собеседника и живо на них реагируйте. Устанавливая контакты с другими, нащупывайте общие для вас интересы. Не стесняйтесь возобновлять забытую дружбу и следите за тем, чтобы иметь актуальную контактную информацию всех своих знакомых. Любые связи и отношения требуют непрерывной “подпитки”. Ежедневно связывайтесь по крайней мере с несколькими людьми из вашей сети контактов, чтобы не дать отношениям зачахнуть, и не бойтесь звонить даже тем, кого не видели целый год.

## Создание личного бренда

Торговые бренды влекут за собой определенные ассоциации в воображении потребителей. Такого же рода бренд есть и у вас, даже если вы об этом не догадываетесь. Этот бренд – ваша репутация в глазах ваших знакомых. Репутация складывается из всего, что окружающие говорят или думают о вас. Следует помнить, что ваш личный бренд может не совпадать с вашим собственным представлением о себе самом. Для того чтобы научиться контролировать свой личный бренд, работайте над углублением контактов с окружающими. Откройте для общения с вами все доступные коммуникативные каналы, чтобы другие составили как можно более точное и правильное представление о вас, ваших интересах, знаниях и достижениях. В отсутствие такого представления вы рискуете остаться в памяти яркой, но безликой светской “бабочкой”.

“Самое действенное средство построения сети взаимоотношений – это контакты, налаженные ранее”.

### Повышение силы и качества личного бренда

- **Сила.** Это то, что люди воспринимают как ваши лучшие качества и ваши подлинные интересы. Покажите, способны ли вы преподнести себя окружающим так, чтобы у них осталось яркое впечатление о вас.
- **Качество.** Это черты, которые другие считают вашими характерными признаками. Они могут быть как положительными (ум, честность, надежность), так и отрицательными (лень, эгоизм, лживость).

## Зона активности

Если у вас имеется сеть полезных знакомств, вы находитесь в зоне социальной активности: теперь при помощи своих контактов вам будет гораздо легче знакомиться с новыми и интересными людьми. Каким бы богатым ни был ваш круг общения, он всегда может стать еще богаче и разнообразнее. Помеха этому – разделяющее вас и ваших знакомых физическое расстояние, которое затрудняет общение и снижает ценность сети контактов. Регулярно поддерживайте связь с географически удаленными от вас знакомыми. Стремитесь к тому, чтобы ваша сеть знакомств была максимально разнообразной с точки зрения возрастного, культурного и этнического состава. По данным исследований, человек, контактирующий с большим числом непохожих на него людей, добивается большего, чем тот, у кого круг общения однороден.

“Самая суть построения сети контактов – это налаживание взаимовыгодных отношений с людьми, которые знают о вас, ваших интересах и ваших возможностях”.

Исследование, проведенное среди сотрудников более 50 организаций, показало, что лучшие 20 процентов специалистов постоянно ищут новые источники информации для работы через сеть своих личных контактов, опасаясь оказаться в изолированном пространстве, где циркулирует одна и та же информация. Шагните навстречу новым знакомствам, чтобы получить возможность решать гораздо более сложные задачи. Сформируйте личный “совет директоров”, отобрав в него людей, с которыми вы могли бы обсуждать новые идеи и советоваться по профессиональным и личным вопросам.

## Какими бывают сети контактов

Одни сети контактов могут включать большое количество самых разных людей, другие – только узкий круг знакомых. Эти сети можно разделить на три основных типа.

- **Профессиональные.** В них входят люди сходных профессий, занимающие сходные должности или обладающие сходным статусом в иерархии. Эти сети напоминают профессиональные отраслевые объединения, члены которых делятся опытом, информируют коллег об

инновациях и оказывают друг другу помощь в принятии решений. Такой обмен информацией помогает эффективнее работать, экономить ресурсы, снижать риски и ускорять инновационный процесс. Интернет многократно усиливает результативность прямого диалога профессионалов.

- **Организационные.** Эти сети могут быть формальными и неформальными. Формальные схемы внутренней структуры организации показывают, кто кому подчиняется, но не показывают, кто с кем взаимодействует, – иными словами, они не объясняют, как, собственно говоря, люди выполняют свою работу. Изучив неформальные сети, можно понять, кто от кого получает информацию и кто обладает реальной властью в организации. В некоторых компаниях неформальные сети контактов создаются для выполнения конкретных проектов, распадаясь сразу после их завершения.
- **По интересам.** Они создаются людьми, разделяющими одинаковые интересы и преследующими общие цели. У членов этих сетей есть три отличительные черты: 1) общая область интересов; 2) сплоченность; 3) совместная деятельность, в ходе которой общие теоретические знания воплощаются в практические действия.

## Анализ организационной сети

Анализ организационной сети (АОС) – это своего рода рентгеновский снимок информационных потоков в организации. Задача такого анализа – выявление стратегически важной группы или процесса в отдельной организации, а также определение характера взаимоотношений членов этой группы. Чтобы собрать необходимую для АОС информацию, наблюдайте за повседневным взаимодействием работников, следите за тем, как и с кем они контактируют по электронной почте, проводите соответствующие опросы.

“Один из самых мощных ресурсов для решения всех тех головоломных проблем, с которыми мы столкнулись в XXI веке, – это наш «коллективный разум»”.

АОС – это источник сведений о существующих в организации союзах и альянсах, об отношении сотрудников к инновациям и реализации стратегии. Такой анализ особенно полезен при слиянии компаний, так как помогает оперативно выявить влиятельных людей, на которых ориентируется персонал, а также распознать различные “фракции” в коллективе. АОС дает возможность увидеть реальную картину процесса исполнения решений, которая может сильно отличаться от представлений руководителей об этом процессе. При помощи АОС лидеры получают возможность налаживать связи между различными группами в организации, устанавливать неформальные отношения с сотрудниками и следить за исполнением решений.

## Об авторе

**Майкл Далворт** – президент и генеральный директор компании, занимающейся созданием и расширением сетей контактов для специалистов по управлению человеческими ресурсами в крупных организациях.

---

---