

Как заводить полезные знакомства,
которые меняют карьеру и жизнь

ИСКУССТВО БЫТЬ СВОИМ



Инесса Аленсон

Инесса Аленсон
Искусство быть своим.
Как заводить полезные
знакомства, которые
меняют карьеру и жизнь

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73913167

*Искусство быть своим. Как заводить полезные знакомства, которые
меняют карьеру и жизнь /Инесса Аленсон. – 1-е изд.: АВ Publishing;*

Москва; 2026

ISBN 979-8-89489-468-3

Аннотация

Вы когда-нибудь уходили с конференции, встречи или вечеринки с ощущением, что все возможности снова прошли мимо?

Вы видели, как другие легко знакомятся, находят общий язык, получают предложения, о которых вы даже не знали, – и задавались вопросом: «Что со мной не так?»

Возможно, вы интроверт и устаете от общения. Или боитесь показаться навязчивым. Или не знаете, что сказать, как начать разговор и как превратить случайное знакомство во что-то большее.

Большинство людей думают, что нетворкинг – это либо врожденный талант, либо игра в саморекламу. Именно поэтому они избегают знакомств или чувствуют себя дискомфортно, разговаривая с новыми людьми.

Но правда в другом. Знакомства меняют жизнь – когда они выстроены правильно.

Книга «Искусство быть своим» показывает, что полезные связи рождаются не из манипуляций, а из подлинного интереса, доверия и взаимной ценности. Вы узнаете, почему именно «слабые связи» чаще всего приводят к новым возможностям, как страх отказа и синдром самозванца незаметно блокируют ваш потенциал и почему харизма – это навык, а не врожденный дар.

Помимо этого, вы научитесь:

- находить «своих» людей онлайн и офлайн;
- начинать разговор непринужденно и уверенно;
- читать невербальные сигналы собеседника;
- восстанавливать энергию после интенсивного общения;
- превращать знакомства в долгосрочные, ценные отношения;
- сознательно формировать окружение, которое будет работать на вас годами.

Здесь нет универсальных шаблонов и советов «как понравиться всем».

Вместо этого вы получите понятную систему, которая подходит именно вам – независимо от характера, профессии и уровня уверенности.

К концу книги у вас будет не просто понимание, что делать, а четкий план действий на ближайшие 30 дней – и новое отношение к знакомствам как к источнику роста, а не стресса.

Помните: ваше окружение и случайные беседы могут привести к новым блестящим перспективам. С этой книгой вы обретете решимость быть открытым для новых контактов и разговоров. Инвестиция в отношения – это инвестиция в многообещающее будущее!

Содержание

Введение: Ваша сеть – это ваш капитал	7
Глава 1	11
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Инесса Аленсон
Искусство быть своим.
Как заводить полезные
знакомства, которые
меняют карьеру и жизнь

Издается в авторской редакции



© Инесса Аленсон, текст 2025

© AB Publishing, 2026

Введение: Ваша сеть – это ваш капитал

В один ничем не примечательный вторник Кэролин Янг села в самолет из Чикаго в Сан-Франциско, не подозревая, что следующие четыре часа полета изменят траекторию ее карьеры. Рядом с ней оказался мужчина лет пятидесяти с седыми висками, который, как выяснилось через несколько минут разговора, возглавлял отдел инноваций в одной из крупнейших технологических компаний Кремниевой долины. Они проговорили весь полет – о трендах в искусственном интеллекте, о будущем образования, о том, как меняется рынок труда. Три недели спустя Кэролин получила предложение о работе мечты в команде этого человека, хотя даже не подавала резюме и не знала о существовании такой вакансии.

Эта история – не сказка о везении и не редкое исключение из правил. Это иллюстрация фундаментальной истины, которую многие из нас либо игнорируют, либо недооценивают: в современном мире ваша сеть контактов определяет ваши возможности сильнее, чем диплом, резюме или даже талант. Мы живем во времена, когда знания открыты для всех, образование доступно каждому, а нужные навыки можно быстро освоить. Но связи, отношения, доверие – это то, что нельзя

скопировать, загрузить или купить в один клик.

Подумайте о самых значимых поворотах в вашей жизни. Скорее всего, многие из них произошли не потому, что вы отправили идеальное сопроводительное письмо или блестяще сдали экзамен, а потому, что кто-то из вашего окружения открыл вам дверь, которую вы даже не видели. Возможно, это был друг друга, который упомянул ваше имя в нужном разговоре. Или коллега, который познакомил вас с человеком, ставшим вашим ментором. Или даже случайный попутчик в поезде, чья рекомендация книги запустила цепочку событий, приведших вас туда, где вы находитесь сегодня.

Социологи называют этот феномен "социальным капиталом" – невидимой валютой, которая течет через наши отношения и определяет доступ к ресурсам, знаниям и возможностям. В отличие от финансового капитала, социальный капитал не истощается при использовании – наоборот, он растет. Чем больше вы инвестируете в отношения, чем щедрее делитесь связями и знаниями, тем богаче становится ваша сеть. Но парадокс в том, что большинство людей относятся к знакомствам либо как к неприятной необходимости, либо как к манипулятивной игре, где нужно "использовать" других для достижения своих целей.

Эта книга написана, чтобы изменить ваш взгляд на нетворкинг. Здесь вы не найдете циничных техник манипуляции или советов "как втереться в доверие к влиятельным людям". Вместо этого мы исследуем, как строить подлинные,

взаимовыгодные отношения, разберем психологические барьеры, которые мешают вам знакомиться с новыми людьми, научимся различать токсичные и обогащающие связи, поймем, почему слабые связи иногда важнее крепких дружеских отношений, и создадим систему, которая превратит нетворкинг из стрессового события в естественную часть вашей жизни.

За последние два десятилетия нейронаука, социология и психология накопили огромный массив данных о том, как работают человеческие связи. Мы знаем, что происходит в мозге, когда мы чувствуем симпатию к собеседнику. Мы понимаем, какие невербальные сигналы запускают доверие и какие модели поведения делают человека магнетически привлекательным для окружающих. Мы можем объяснить, почему некоторые знакомства превращаются в многолетние продуктивные отношения, а другие угасают после обмена визитками. И что самое важное – все эти знания можно применить на практике, независимо от вашего темперамента, профессии или уровня экстравертности.

Возможно, вы интроверт, который чувствует себя истощенным после больших мероприятий. Или вы боитесь показаться навязчивым, поэтому предпочитаете не напоминать о себе людям, с которыми познакомились. Может быть, вы просто не знаете, где искать "своих" людей, или чувствуете, что вам нечего предложить другим. Все эти страхи и сомнения естественны и преодолимы. Более того, многие так на-

зываемые недостатки в нетворкинге на самом деле являются вашими уникальными преимуществами, если научиться использовать их правильно.

В этой книге мы пройдем следующий путь: сначала мы поймем, зачем вообще нужны знакомства, затем разберемся с вашими страхами и сомнениями, научимся лучше общаться и в итоге создадим систему отношений, которая подходит именно вам. Мы будем опираться на исследования, реальные истории и практические упражнения, которые сразу же можно внедрить в свою жизнь. Многие примеры взяты из моей практики карьерного коуча и из опыта людей из моего окружения (их имена изменены, чтобы сохранить приватность). К концу книги у вас будет не просто набор техник, а целостная философия отношений и конкретный план действий на следующие тридцать дней.

Знакомства могут всё изменить – но только если вы готовы изменить свой подход к ним. Эта книга – ваш первый шаг на этом пути. Давайте начнем.

Глава 1

Почему одни знакомства меняют жизнь, а другие – нет

Когда Билл Гейтс учился в восьмом классе престижной частной школы Лейксайд в Сиэтле, его мать записала его в компьютерный клуб – довольно необычное решение для 1968 года, когда компьютеры занимали целые комнаты и были доступны лишь крупным корпорациям и университетам.

Лейксайд была одной из немногих школ в стране, где установили компактную электронно-вычислительную машину (мини-ЭВМ). Доступ к этой технологии дал Биллу возможность часами оттачивать навыки программирования.

Именно там, среди жужжания телетайпа и перфокарт, тринадцатилетний Билл познакомился с десятиклассником Полом Алленом, который разделял его одержимость программированием. Они проводили вместе бесчисленное количество часов, взламывая системы ради дополнительного процессорного времени, разрабатывая программы для расписания занятий и обсуждая будущее вычислительных машин. Семь лет спустя эта дружба, рожденная у школьного компьютера, превратится в Microsoft – компанию, которая изменит мир.

Эта история знакома многим, но мало кто задумывается о

ее истинном значении. Гейтс и Аллен были не единственными талантливыми подростками, увлеченными компьютерами в конце шестидесятых. По всей Америке сотни молодых людей с похожими способностями и интересами сидели за теми же терминалами, писали тот же код. Но именно их знакомство, их способность дополнять сильные стороны друг друга, их готовность рисковать вместе создали синергию, которая оказалась сильнее индивидуального таланта каждого. Это не была случайная встреча двух гениев – это был пример того, как правильное знакомство в правильное время с правильным человеком может стать катализатором для чего-то экстраординарного.

Сила слабых связей

В 1973 году социолог Марк Грановеттер опубликовал революционную статью под названием "Сила слабых связей", которая перевернула представления о том, как работают социальные сети. Грановеттер изучал, как люди находят работу, и обнаружил парадоксальную вещь: большинство получали информацию о новых возможностях не от близких друзей или родственников, а от дальних знакомых – людей, которых они видели редко и знали поверхностно. Коллега с прежней работы, с которым не общались три года. Сосед по студенческому общежитию, с которым изредка переписывались. Человек, с которым виделись на конференции год назад.

Причина этого феномена кроется в структуре наших со-

циальных сетей. Ваши близкие друзья, как правило, возвращаются в тех же кругах, что и вы. Они знают тех же людей, читают те же новости, имеют доступ к той же информации. Их мир значительно пересекается с вашим. Слабые связи, напротив, служат мостами к другим социальным кластерам – они открывают доступ к информации, возможностям и перспективам, которые находятся за пределами вашего обычного круга. Человек, которого вы едва знаете, может оказаться связующим звеном с индустрией, о которой вы мало что слышали, но которая идеально подходит для вашего следующего карьерного шага.

Рассмотрим историю выпускника моих курсов Брэдли Хьюза, который работал менеджером проектов в строительной компании и чувствовал профессиональное выгорание. Он не видел перспектив роста, его навыки казались ему слишком узкоспециализированными. Однажды он по ошибке пришел не на ту отраслевую конференцию – перепутал даты и оказался на мероприятии, посвященном устойчивому развитию и экологическому строительству, вместо стандартного форума по управлению проектами. Немного смущенный, он решил остаться. Во время кофе-брейка он разговорился с женщиной, которая рассказывала о программе сертификации зданий по стандартам экологичности. Брэдли упомянул свой опыт и неожиданно для себя увлекся темой. Через два месяца эта случайная знакомая связала его с компанией, которая искала именно такое сочетание навыков –

опыт в традиционном строительстве плюс интерес к устойчивым технологиям. Сегодня Брэдли возглавляет отдел зеленого строительства в международной фирме и называет ту ошибочную регистрацию лучшим промахом в своей жизни.

Это не значит, что близкие отношения не важны – они критически важны для эмоциональной поддержки, доверия, глубины связи. Но когда речь идет о доступе к новым возможностям, слабые связи обладают диспропорциональной силой. Проблема в том, что большинство из нас инстинктивно инвестирует время и энергию только в укрепление существующих близких отношений, игнорируя потенциал периферийных знакомств.

Качество против количества

Если слабые связи так ценны, означает ли это, что нужно стремиться знакомиться со всеми подряд, собирая визитки сотнями и накапливая тысячи контактов в LinkedIn? Абсолютно нет. Здесь мы сталкиваемся с еще одним парадоксом нетворкинга: ценность вашей сети определяется не количеством людей в ней, а качеством связей и вашей способностью активировать эти связи, когда это необходимо.

Представьте себе два типа людей на нетворкинг-мероприятии. Первый носится по залу, как пчела между цветами, обмениваясь визитками каждые три минуты, собирая контакты с маниакальным усердием. К концу вечера у него в кармане пятьдесят карточек. Второй проводит вечер, разговаривая с

ремя-четырьмя людьми, но эти разговоры длинные, вовлеченные, они находят общие точки интереса, обмениваются не просто должностями, а идеями, историями, рекомендациями. Угадайте, чье имя будут помнить через несколько месяцев? Кому напишут письмо не из вежливости, а из подлинного интереса продолжить диалог?

Исследования показывают, что у человека есть когнитивный лимит на количество стабильных социальных связей, которые он может поддерживать. Антрополог Робин Данбар предположил, что это число составляет около 150 человек – так называемое "число Данбара". Но даже внутри этих 150 есть слои, и если учесть, что в эту цифру входят близкие люди, хорошие знакомые, дальние родственники, коллеги, друзья детства, остается не так много места для профессиональных контактов.

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.