

Sociální sítě

Diagnóza: přesítování

Jednou se to muselo stát. Když už jsou tam „skoro všichni“, musím tam taky. Kam? No přece do sociálních sítí. Člověk je tvor společenský, a pokud není v některé ze sítí, jako kdyby v profesní komunitě neexistoval. Tím spíše, když jsou počítače jeho profesním zaměřením.

Text: Jiří Donát, jd@centrum.cz

Sedám tedy k počítači a do browseru píši ono magické slovo *LinkedIn.com*. Uvidíme, třeba změni můj život...



Jiří Donát.
Autorovým koničkem je domýšlení vývojových trendů IT.

První den

Moje nadšení brzy vychládá. Síť hlásá, že má bezmála pět milionů členů, já však nevidím nic! Pouze nabídku na placené prémiové členství. Co všechno dnes zmůžou peníze, dokonce i síť vám zpřístupní! Ale já to ještě nevdám. Zkusím exportovat e-mailové adresy ze svého elektronického diáře a uvidím. Třeba tam už někdo je.

Ejhle, funguje to. Moje síť se konečně začíná plnit. Už vidím nejen své známé, ale i jejich kontakty, a prohledávat mohu dokonce i v kontaktech jejich kontaktů. I tak je to však dohromady všeho všudy jen několik stovek lidí z těch milionů. Systém je symetrický, takže bohužel stejně jako je síť neviditelná pro mě, jsem i já neviditelný pro všechny ostatní (kteří si nezaplátili). Takže zatím nic moc.

Mám si tedy skutečně koupit prémiové členství? Nejdříve raději zkusím všechny ostatní cesty. Což takhle nějakým trikem podstatně rozšířit svoji síť? Kdyby se to podařilo, přineslo by mi to totéž co prémiové členství, bylo by to však zadarmo a natrvalo. Jak ale na to?

Myšlenka se naštěstí přímo nabízí: musím prostě zvolit tu strategii, kdy vlastně „věřím všem“ – pouze tehdy mi síť pěkně poroste, a v důsledku toho mi bude systém k dispozici a bude mi pěkně sloužit. Takže teď tedy oslovím všechny kolegy, se kterými jsem se kdy v životě setkal (byť i jednou jedenkrát), a budu principiálně přijímat jakékoliv pozvání, které dostanu.

Export, all! Dobře, rozhodnuto. Sahám tedy ještě jednou po svém organizéru, tentokrát však exportuji vše. Každý je přece můj kamarád – a kdo si myslí, že ne, ať se mi to odváží sdělit! Původní myšlenka systému byla sice trošku jiná – vytvořit omezenou síť lidí, ke kterým mám důvěru –, ale bohužel není příliš v souladu se snahou provozovatelů systému vydělat peníze. Ať jim tedy slouží – budou mít systém, jaký si přejí!

Ještě ale musím vyřešit jeden detail. Všimám si totiž, že systém dovedně schoval moji e-mailovou adresu, aby ji mohl prodá-

vat. Kdyby se pak – nedej bože – rozhodl nějaký jiný člen, že riskne pozvat mě do své vlastní sítě, musel by si zaplatit za pozvánku. Nebo mě „progooglovat“ a najít můj mail – to by však na něj na prvním místě zákeřně čekala past mého starého profilu na Lupě s mailem, který už léta nemám.

I zde je tedy rozhodnutí jasné: já adresu schovat nesmím. Jak to řeší jiní uživatelé? Vidím, že se s tím moc nepárou. Bezmála u čtvrtiny z nich figuruje e-mail přímo jako součást jejich příjmení.

Po dvou dnech

Počet mých přímých kontaktů přesahuje padesát, díky čemuž již mohu prohledávat více než milion kontaktů. Přístupná je mi tedy plná čtvrtina všech kontaktů sítě. Vida, jak moje strategie funguje! Uvědomuji si, že jsem skoro tak dobrý jako můj patnáctiletý syn v on-line adventuře RunEscape. Jenom netežím vzácné „rony“ (fiktivní virtuální zemina), nekupuji zázračné vražedné nástroje, ani se s nikým neperu – i přesto je podoba toho, čím jsem strávil celý víkend, s hrou dnešních „náctiletých“ až zarážející. A tomu se prosím říká profesionální networkingová síť!

Třetí den

Ha! Teď se mi podařil vynikající úlovek – tento člen má plných šestnáct tisíc padesát šest kontaktů! A přijal moje pozvání!! Díky mně již tedy má šestnáct tisíc padesát sedm „dobrých známých“. Můj pocit se dá srovnat s pocitem člověka, který postoupil do dalšího levelu. Skoro je mi ho líto – s tolika kontakty asi tento internetový vizionář nedělá celé dny nic jiného než mačká tlačítko Accept.

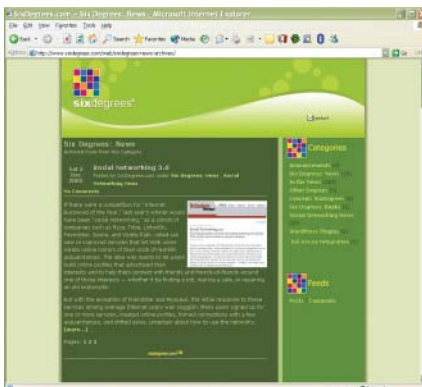
Hra však ještě nekončí. Nyní nastává čas bojovat o endorsementy. Teď tedy musím obtěžovat lidi, obvykle své bývalé kolegy, aby napsali krátkou slohovou práci o tom, jak jsem skvělý. Výměnou mohu nabídnout totéž. Jak na to? Obvyčným mailem. „Díky. Mohl bych mít, pane inženýre, ještě jednu prosbu? Nenapsal byste pro mě prosím krátký endorsement pro období, kdy jsme spolu pracovali?“

Bliží se závěr čtvrtého dne

Počet mých kontaktů dosahuje sedmdesáti a teď se nyní začínám chápat smysl „hry“. →



LinkedIn: online síť pro více než pět milionů profesionálních uživatelů reprezentujících 130 oborů.



Síť SixDegrees.com byla v roce 1997 první sociální sítí na internetu.

→ Začínají se na mě sami obracet lidé, kteří mají podobné kontakty jako já a které zaujala moje osobní prezentace. Pokud se podívám do přehledu svých kontaktů, vidím, že zde začínají fungovat dokonce i zákony velkých čísel. Bez ohledu na moji plně otevřenou strategii propojování pochází naprostá většina lidí mé sítě z oboru IT. Největší část je z Evropy, významná část je ale ze Silicon Valley. Teď se na mě obrátil recruiter Google s žádostí o propojení. To potěší.

Pátý den

Překračuji magickou stovku. Začínají fungovat síťové zákony. Moje e-mailová schránka přetéká pozvánkami k propojení, aniž bych o to nějak aktivně usiloval. Má to však i své stinné stránky – celé dny bych nemusel dělat nic jiného než prohlížet nové a nové

kontakty. Škoda že člověk nemá tolik času jako zamlada...

Konec druhého týdne

Teď už síť roste sama a i bez jakékoliv mé snahy mi nabízí kolem deseti pozvánek o propojení za den. Jsem hrdý na to, jak jsem zásadový – ani jednu z nich neodmítám! Má to však jeden problém. Přestávám chápat smysl celé té hry. Z důvodu chybného business modelu tato síť evidentně trpí inflací kontaktů a sama sebe tím vlastně zabíjí. V okamžiku, kdy budou propojeni všichni se všemi, jakékoliv kouzlo networkingu zmizí. Síť pak bude degradována na pouhou databázi životopisů. Pravda, pěkně strukturovaných, a tedy dobře prohledatelných, ale bez jakéhokoliv kouzla vzájemně blízkých lidí. Sít tak vlastně umírá, neboť být propojen se

SOCIÁLNÍ SÍŤE (SOCIOWARE)

První sociální sítí byla síť *SixDegrees.com*, která byla spuštěna již v roce 1997; dlouhou dobu však zůstávala jak tato síť, tak i celá oblast socioware na okraji zájmu uživatelů i investorů. Opravdový rozkvet sociálních sítí začal až v roce 2003, poté, co na trh vstoupila aplikace Friendster. V té chvíli začaly totiž sociální sítě těžit ze zájmu, který vyvolaly peer-to-peer aplikace, zejména nejslavnější z nich – Napster. Za speciální typ „sociowaru“ začaly být dokonce považovány i výměnné hudební systémy. Také ty přece slouží k budování komunit – rozvíjí totiž určitý společný zájem svých členů a tím v nich vznikají přirozené sociální vazby.

Od vzniku Friendsteru popularita sociálních sítí masově stoupala; pomyslný předěl pak nastal v roce 2005, kdy síť MySpace (specializovaná na sdílení fotografií, hudby a seznamování) dosáhla dokonce většího počtu page views než vyhledávač Google. Tento okamžik byl přelomový i z jiného důvodu – od té doby jsou sociální sítě chápány jako důležitá strategická aplikace internetu, kterou nemohou nechat stranou ani ti největší internetoví hráči. V březnu 2005 spustil pod názvem Yahoo 360 svoji síť portál Yahoo a v červenci zakoupila News Corporation síť MySpace. Loni v březnu zahájil provoz své sítě Orkut i vyhledávač Google.

Dnes existuje více než 200 sociálních sítí: od těch specializovaných na seznamování a trávení volného času (MySpace, Orkut) až po sítě profesně orientované,

kde můžeme najít užitečné obchodní kontakty, ale třeba i další cíl naší profesní kariéry (LinkedIn, OpenBC, Shortcut, ZoomInfo).

Mechanismus sociálních sítí je založen na využití práce členů pro rozvoj sítí. Počáteční skupina zakladatelů rozešle pozvánky svým přátelům a známým; pokud tito lidé pozvání přijmou, stanou se novými členy a zároveň kontakty původních členů. Noví příchozí pak tento proces opakují, díky čemuž roste jak počet členů sítě, tak i počet spojení mezi nimi. Síť svým členům nabízí různé služby, například automatickou synchronizaci adresářů a kontaktů, vyhledávání v osobních profilech podle různých kritérií (což je velmi užitečné, pokud potřebujeme nalézt konkrétního odborníka v daném oboru) či možnost být představen prostřednictvím některého z našich stávajících kontaktů člověku, kterého můžeme potřebovat.

A kterým směrem se vývoj sociowaru ubírá? Další vývojovou fází je takzvaný „smíšený networking“. Ten kombinuje jak on-line, tak i off-line komunikaci (setkávání členů v reálném světě). Například síť MySpace organizuje hudební a společenské večírky, zatímco Facebook staví svoji činnost na pestrém životě studentské komunity. Pokud pak jde o vzdálenější budoucnost těchto systémů, o ní můžeme v této chvíli pouze spekulovat. Pro další inspiraci však doporučuji některé zajímavé názory, které zazněly na toto téma v nedávné diskusi na serveru Lupa.

INFO

Seznam sociálních sítí:

http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_social_networking_sites

Diskuse na serveru Lupa k podobě budoucích sociálních sítí:

www.lupa.cz/clanky/socialni-site-cesta-ke-strukturovanejsimu-internetu/

všemi je ekvivalentní situací naprosté izolace. S drobným rozdílem: nemusí se platit za prémiové členství. Je přitom paradoxní, že ve své smrtelné agónii ode mě síť vyžaduje stále více času. Nabízí mi totiž stále více a více pozvánek.

Jednou se to muselo stát. Přichází pozvánka do konkurenční sítě OpenBC. Systém už znám, takže jdu na to. To by bylo! Po pouhých dvou dnech jsem číslem jedna ve své zemi v úspěšnosti pozvánek (ještě že nežiji v USA!). Jako odměnu získávám měsíční prémiové členství zdarma. Ejhle, ony ty hry v sobě mají i prvek multilevel marketingu! Škoda že to pozvání přišlo zrovna ve chvíli, kdy jsem si říkal, že nyní si musím od on-line her už opravdu odpočinout. Začíná totiž hrozit, že se mí klienti rozhodnou odpočinout si ode mne.

Třetí týden

Dobrá zpráva. Mého syna zabili. V onom skvělém virtuálním světě byl přepaden, zavražděn, a díky tomu přišel o vše. O pracně nabyté drahé nástroje v celkové hodnotě 1500 peněz, na které si vydělal nejen chytřím obchodováním s naivními hráči, ale i tvrdou fyzickou prací při dolování vzácných ronů se záračným, a proto i patřičně drahým krumpáčem. To ho natolik otrávil, že se rozhodl do oné hry už nevstoupit. Konečně rozumné rozhodnutí; že by ho ta hra dokonce i vzdělala? **Tím ale přede mě postavil velkou morální výzvu.**

Prosím zabít!

Já si bohužel uvědomuji, že v té mé „hře“ mě zabít nemůžou. Ba naopak – musím se denně věnovat stále více a více kontaktům. Po čtvrtém týdnu se i přes moji ostenativní pasivitu počet pozvánek k propojení nezastavuje. A pokud se na mě někdo obrátí, bylo by vrcholně neslušné ho odmítnout či prostě ignorovat. On je totiž účastníkem nejen té mé virtuální hry, ale má obvykle i významnou pozici v našem reálném světě.

Být zabit je funkcionalita, která sociálním sítím určitě chybí. Škoda. Musí tedy zemřít ony sítě. Diagnóza: přesítování. ■ ■ ■