

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

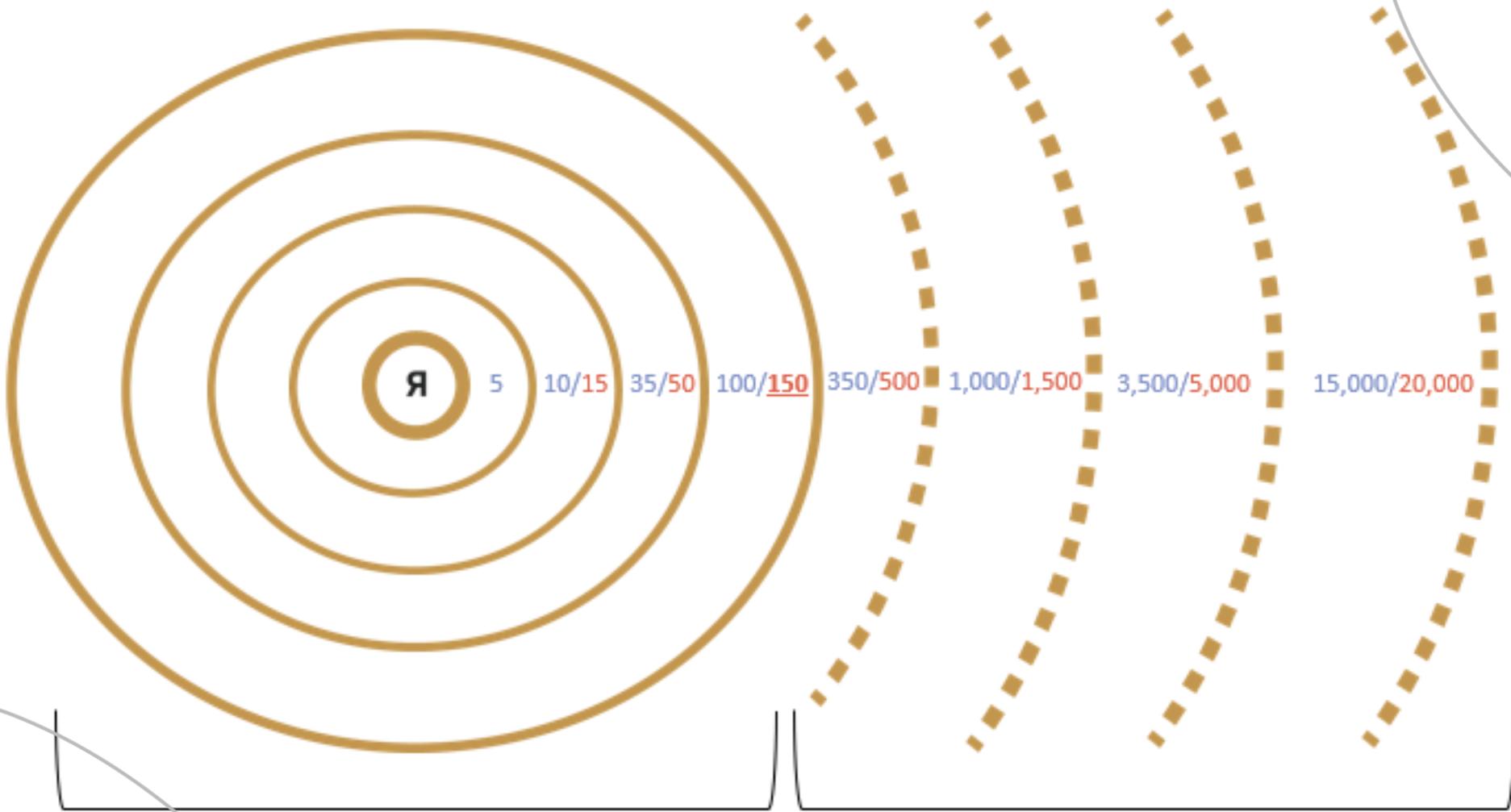
Как осмысленно и системно
формировать своё окружение



Максим Фельдман

**КАКУЮ СЕТЬ СВЯЗЕЙ
МОЖНО НАЗВАТЬ РАЗВИТОЙ?**

Сеть социальных связей



СИЛЬНЫЕ СВЯЗИ (STRONG TIES)

СЛАБЫЕ СВЯЗИ (WEAK TIES)

Тренд 1. Цифровая перегрузка

Мы постоянно доступны для связи через мессенджеры, все чаще вовлекаемся в несколько проектов одновременно, количество наших цифровых друзей растет.



НАШ НЕТВОРК ПЕРЕПОЛНЕН!

С помощью технологий знакомиться нам стало проще – количество наших контактов растет.

И на первый план выходит вопрос:

«как мне защитить свое пространство и решить, с кем мне стоит общаться, а с кем не стоит?».

«как мне расставить приоритеты?»



Тренд 2. Цифровое одиночество

Доля онлайн-общения стремительно растет, а офлайн-общения – падает. Homo Sapiens, во многом, меняют саму модель межличностных коммуникаций.



В этих условиях нам необходимо переосмыслить систему отношений со своим окружением – то есть научиться определять, какие круги общения наиболее важны для нас.

В противном случае мы рискуем стать одиночками.

Тренд 3. Коммерциализация отношений

Мы же все чаще смотрим на свою записную книжку, списки друзей и подписчиков исключительно как на выгодный и полезный ресурс. Слова «нужный» и «полезный» почти вытеснили из рассуждений нетворкеров слова «искренний» и «интересный».

Нетворк – не только про бизнес.

Персональный круг общения (personal network) – это группа заботливых и преданных людей, стремящихся поддерживать отношения с человеком. Наличие сильного окружения предоставляет возможности для взаимного развития, достижения результатов и дружбы.

(Источник – Wikipedia)



Тренд 4. Щель между поколениями

Стремительная цифровизация нашей жизни накладывает дополнительные сложности на взаимоотношения между старшим и младшим поколениями.

С этим важно работать, так как разносторонний нетворк обязательно должен состоять из людей разного возраста!



Источник: статья «Не будут они читать, и заставлять их бессмысленно». Юлия Фуколова, Harvard Business Review Россия, 2016. www.hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a18445

Стратегический нетворкинг

Умение формировать и развивать свой круг общения осмысленно и системно

- Сколько у тебя друзей?
- Кто твои партнеры и по каким принципам ты их выбираешь?
- Кто твои наставники и менторы, у которых ты учишься?
- Кто твои «подопечные», которым ты передаешь свой опыт?
- Какие сегменты твоего социального круга наиболее приоритетны для тебя?
- Твоя семья (близкая и расширенная) дает тебе энергию или, наоборот, забирает ее?
- Сколько людей в твоем нетворке сегодня?
- Как ты ведешь свою «записную книжку»?
- О каких людях из твоего окружения тебе стоит знать больше?

Этому нужно учиться!



«Нетворкинг – это понимание своего окружения и налаженная система отношений с его сегментами»

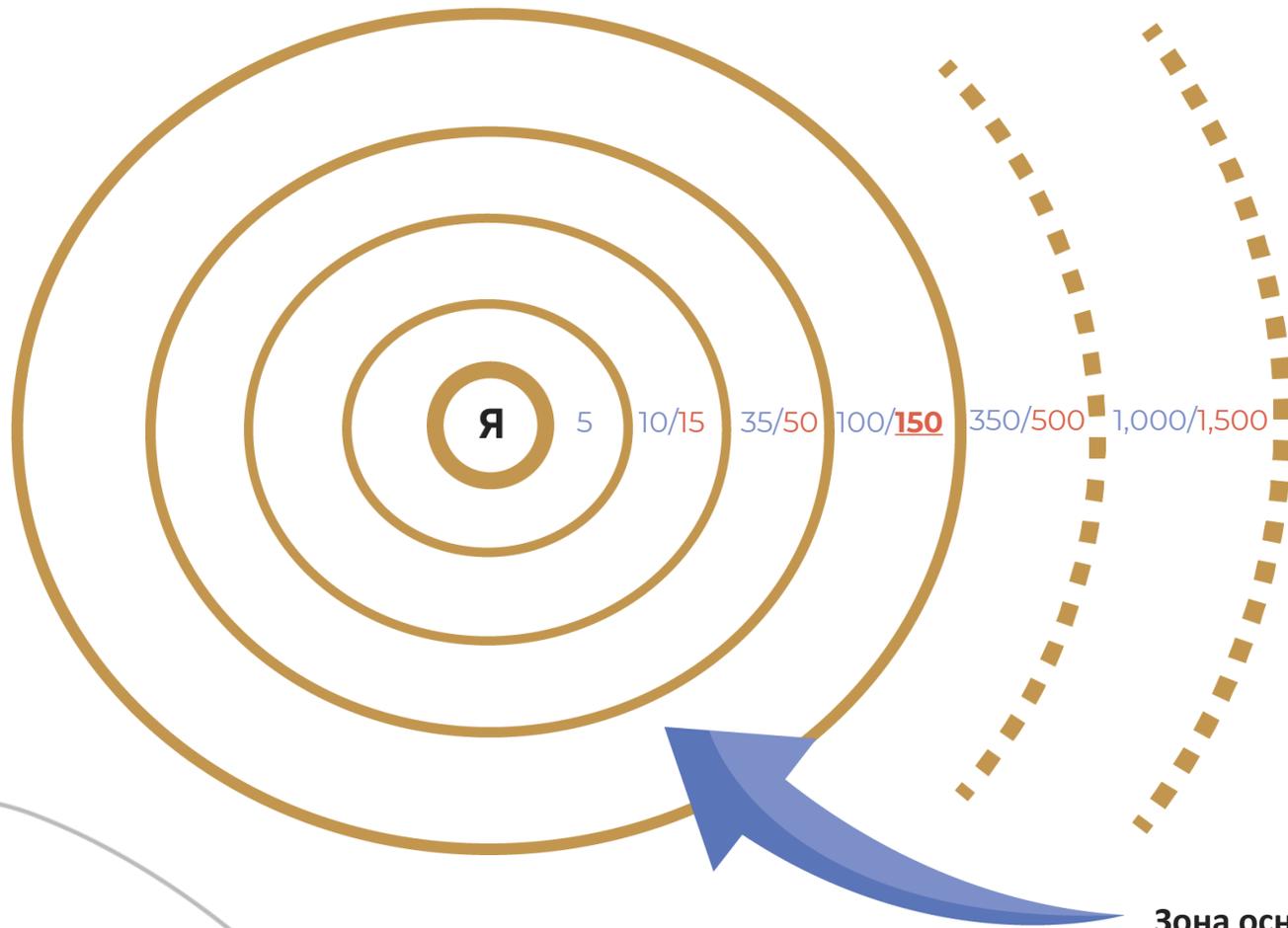
David Burkus, автор книги *Friend of a friend*

СИЛЬНЫЕ СВЯЗИ (strong ties)

Число Данбара



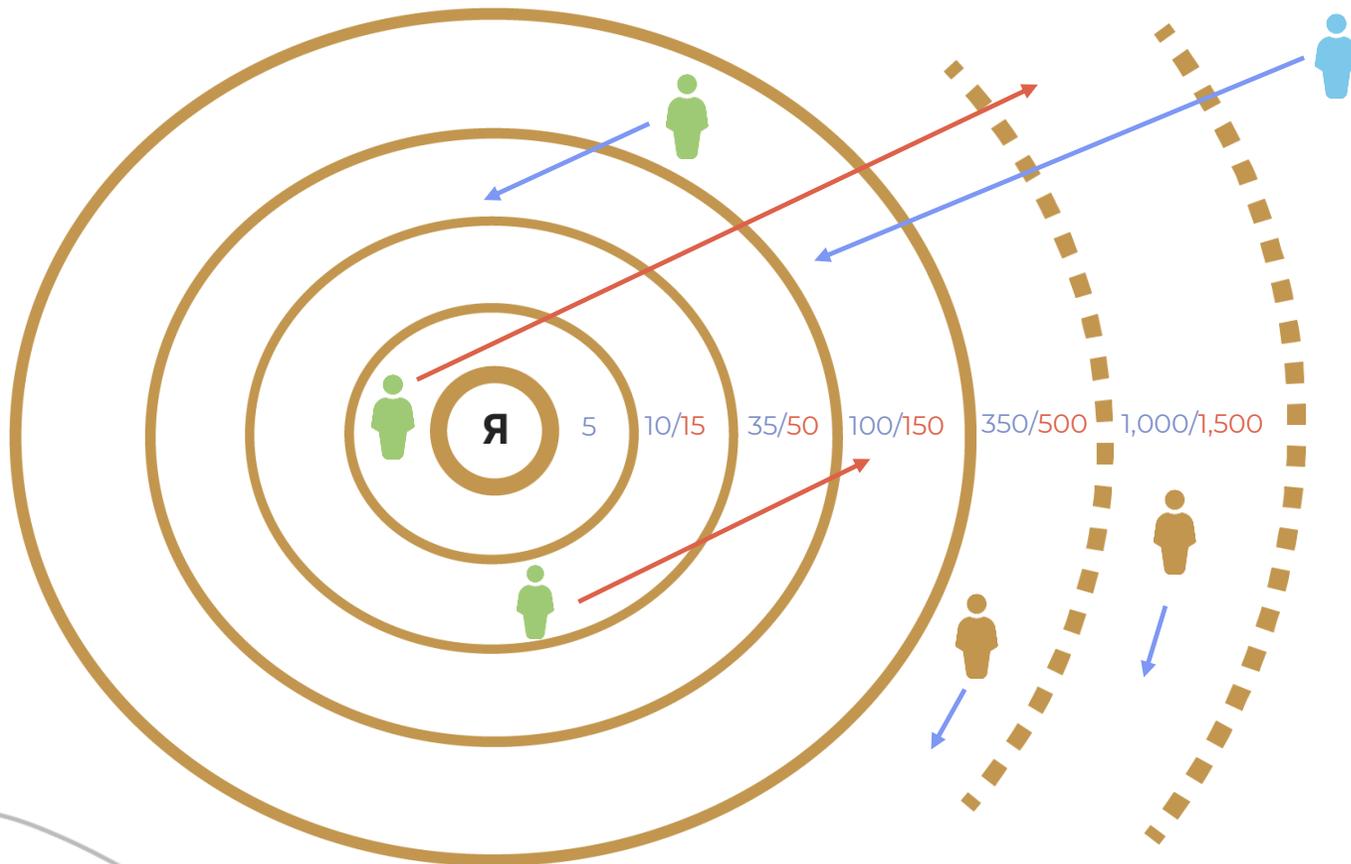
Круги Данбара



Эта методика позволяет:

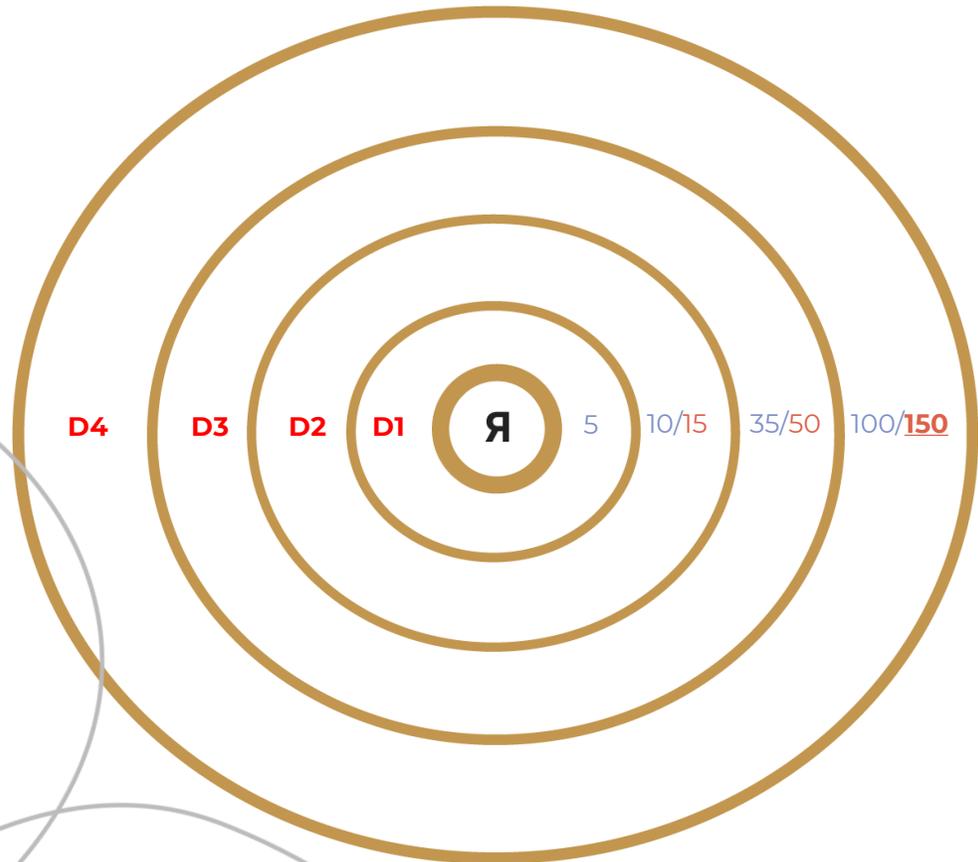
- провести аудит Ваших «кругов близости»,
- оценить, кто на «своем месте», а кто оказался рядом с Вами случайно,
- расставить приоритеты и решить, какие отношения усилить, какие ослабить или даже прекратить, а какие оставить в текущем статусе.

Динамика в кругах



-  Активные связи (active ties)
-  «Спящие» связи (dormant ties)
-  Новые связи

Критерии кругов



D1: «и в радости, и в печали; и в здоровье, и в болезни; и в богатстве, и в бедности».

D2: могу позвонить ночью и сказать «мне плохо, давай поговорим»; могу оставить конверт «вскрыть после моей смерти»; могу смело доверить своих детей.

D3: могу позвонить днем без предупреждения и попросить почти любую помощь, но по менее личным и откровенным вопросам, чем в примере «позвонить ночью...». Звонок без предупреждения не будет в этих отношении чем-то неуместным.

D4: могу легко обратиться за советом или консультацией по таким вопросам как консультация по работе, просьба поделиться контактом, получение советов по обучению, воспитанию детей, спорту, услугам (парикмахер, косметолог, ремонтник, пр.), досугу, пр. Многим могу позвонить без предупреждения, но, КАК ПРАВИЛО, людям из этого круга мы пишем «когда удобно созвониться?».



ТРЕНИНГИ И КУРСЫ

МАКСИМА ФЕЛЬДМАНА

maximfeldman.ru

ОТРЫВОК ИЗ СЕРИАЛА «Бюро»

2020 г.

режиссёр Эрик Рошан

Пример перехода из D4 (приятели) в D3 (товарищи)



ТРЕНИНГИ И КУРСЫ
МАКСИМА ФЕЛЬДМАНА

maximfeldman.ru

ОТРЫВОК ИЗ СЕРИАЛА «Бюро»

2020 г.

режиссёр Эрик Рошан

Связь уровня D1-D2 (семья – близкие друзья)



ТРЕНИНГИ И КУРСЫ
МАКСИМА ФЕЛЬДМАНА

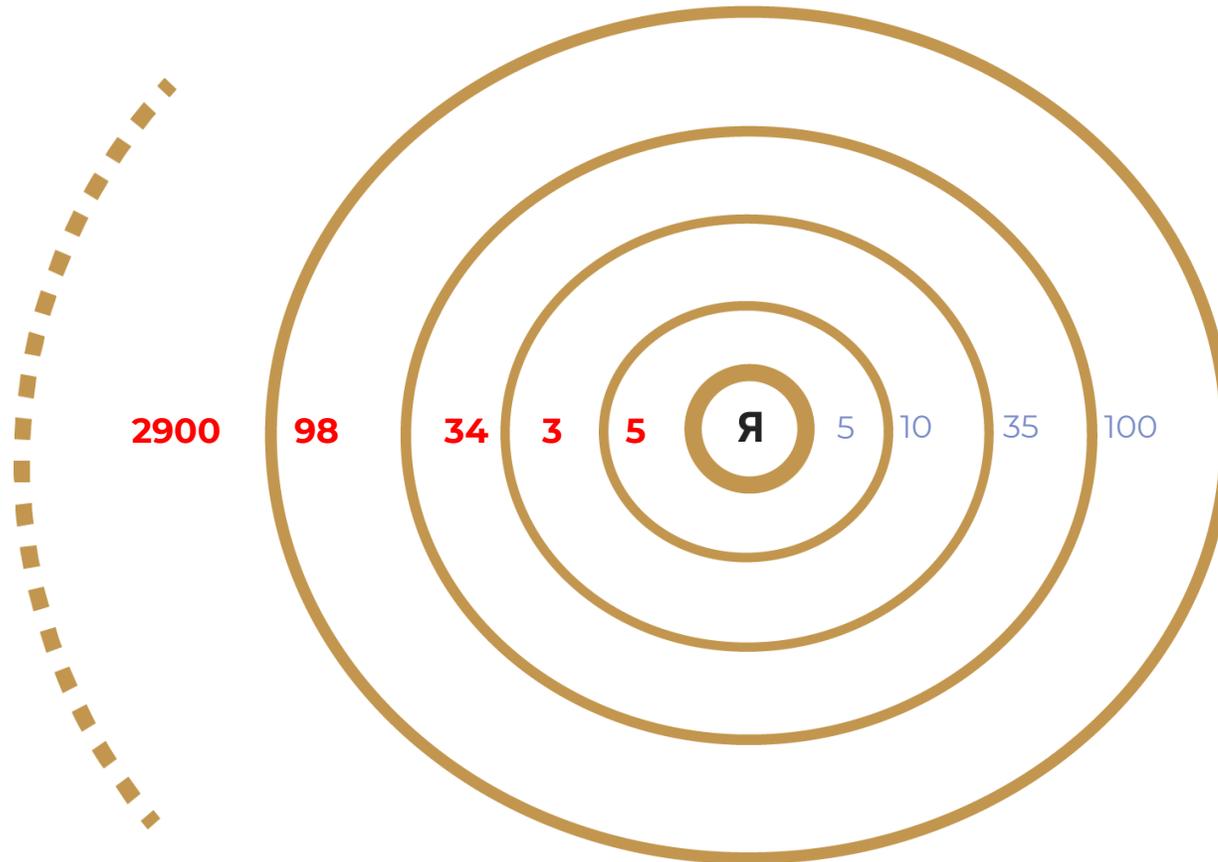
maximfeldman.ru

ОТРЫВОК ИЗ СЕРИАЛА «Мейр из Исттауна»

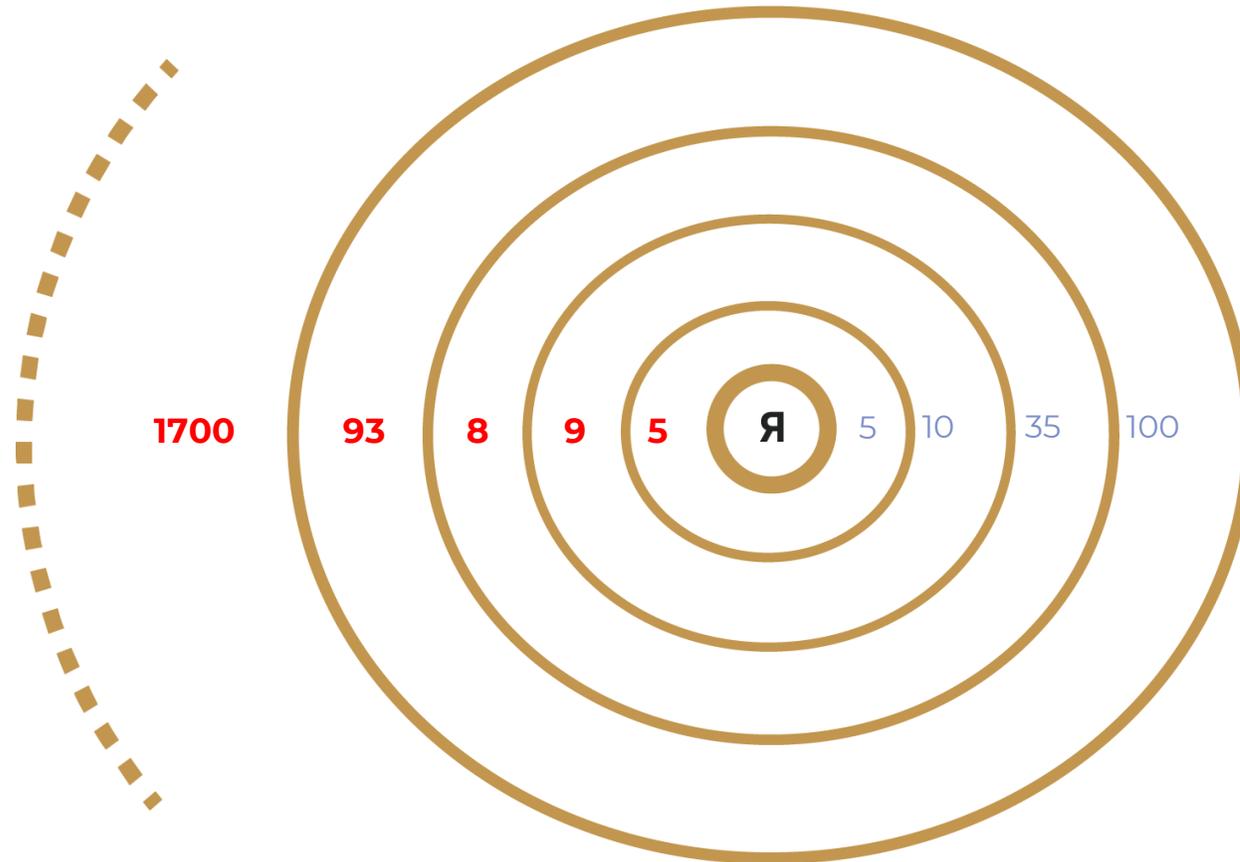
2021 г.

режиссёр Крэйг Зобел

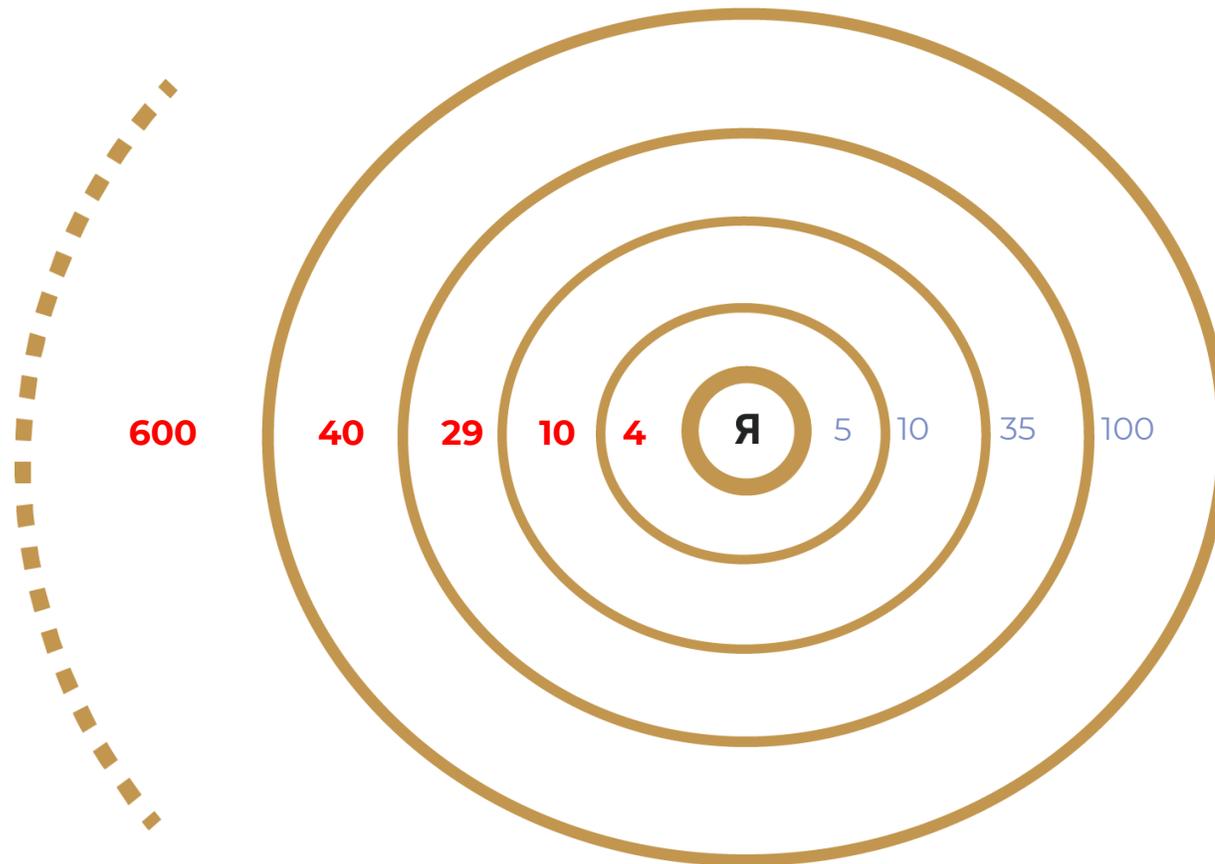
Пример 1



Пример 2



Пример 3



СЛАБЫЕ СВЯЗИ (weak ties)

Теория слабых связей (weak tie theory)

Марка Грановеттера



Mark Granovetter

В 1968 году американский социолог Марк Грановеттер (Mark Granovetter) сделал неожиданное открытие.

Изучая как социальные связи человека связаны с распределением экономических благ в обществе, он стал исследовать, как высокооплачиваемые специалисты находят новые карьерные возможности.

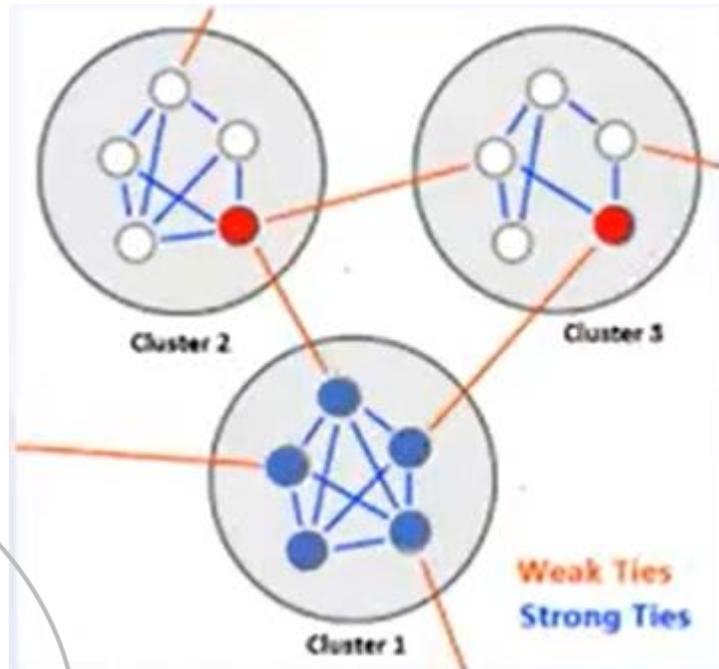
Во время глубинных интервью с теми, кто недавно сменил работу, он слышал вновь и вновь, что люди узнали о вакансии от знакомых. Но когда он переспрашивал "то есть об этой вакансии Вы узнали от друга (friend)?", он всегда слышал в ответ "нет, нет, не от друга, именно от знакомого (acquaintance)".

Грановеттер разработал массовые опросники, провел следующую фазу исследования и получил точно такие же ответы!

Оказалось, что очень многие его респонденты находили работу НЕ ЧЕРЕЗ БЛИЗКИЙ КРУГ ОБЩЕНИЯ, а наоборот - через дальних знакомых.

Так родилась знаменитая Теория Слабых Связей (Weak Tie Theory), с которой Грановеттер вошел в историю социологии.

Социальные кластеры и информация в них



Кластер социальной сети – это группа, сильно связанная внутри (между собой), и гораздо менее связанная с «внешним миром» (т.е. с теми, кто не входит в эту группу).

Некоторые примеры кластеров: семья, фирма, студенческая группа (одногруппники), спортивная команда, пр.

!!! Дело в том, что когда, **находясь в общем кластере**, «мы с Тamarой ходим парой», то мы ходим в одни и те же места и хорошо узнаем друзей и знакомых друг друга. Со временем мы настолько сближаемся, что круги общения наших 'Тамар' становятся нашим кругом, а наши круги - их кругом. То есть мы становимся друг для друга сильными связями (strong ties) и формируем своеобразный кластер, в некотором смысле закрытый для поступления информации и идей из внешнего мира.

А для того, чтобы быть в курсе новостей, трендов и возможностей очень важно не забывать про **СЛАБЫЕ СВЯЗИ** (weak ties) - то есть тех, с кем у нас дружелюбный, но не близкий контакт. **И кто входит в другие кластеры. И именно поэтому слабые связи – это источник новой информации и возможностей!**

СПЯЩИЕ СВЯЗИ (dormant ties)



ТРЕНИНГИ И КУРСЫ

МАКСИМА ФЕЛЬДМАНА

maximfeldman.ru

ОТРЫВКИ ИЗ СЕРИАЛА «Бригада»

2002 г.

режиссёр Алексей Сидоров

СПЯЩИЕ СВЯЗИ

Спящие связи – это такие связи, контакт с которыми В ПРОШЛОМ был близким! В этих отношениях была «химия» и они закончились хорошо!



Reconnecting
with Dormant Ties

Например, бывший руководитель, коллега, партнер или клиент, с которым вы взаимодействовали плотно, симпатизировали друг другу и расстались дружелюбно – то есть не так, когда мы говорим «вроде расстались нормально, но осадочек остался».

СПЯЩИЕ СВЯЗИ ЦЕННЫ ПО ДВУМ ПРИЧИНАМ

1

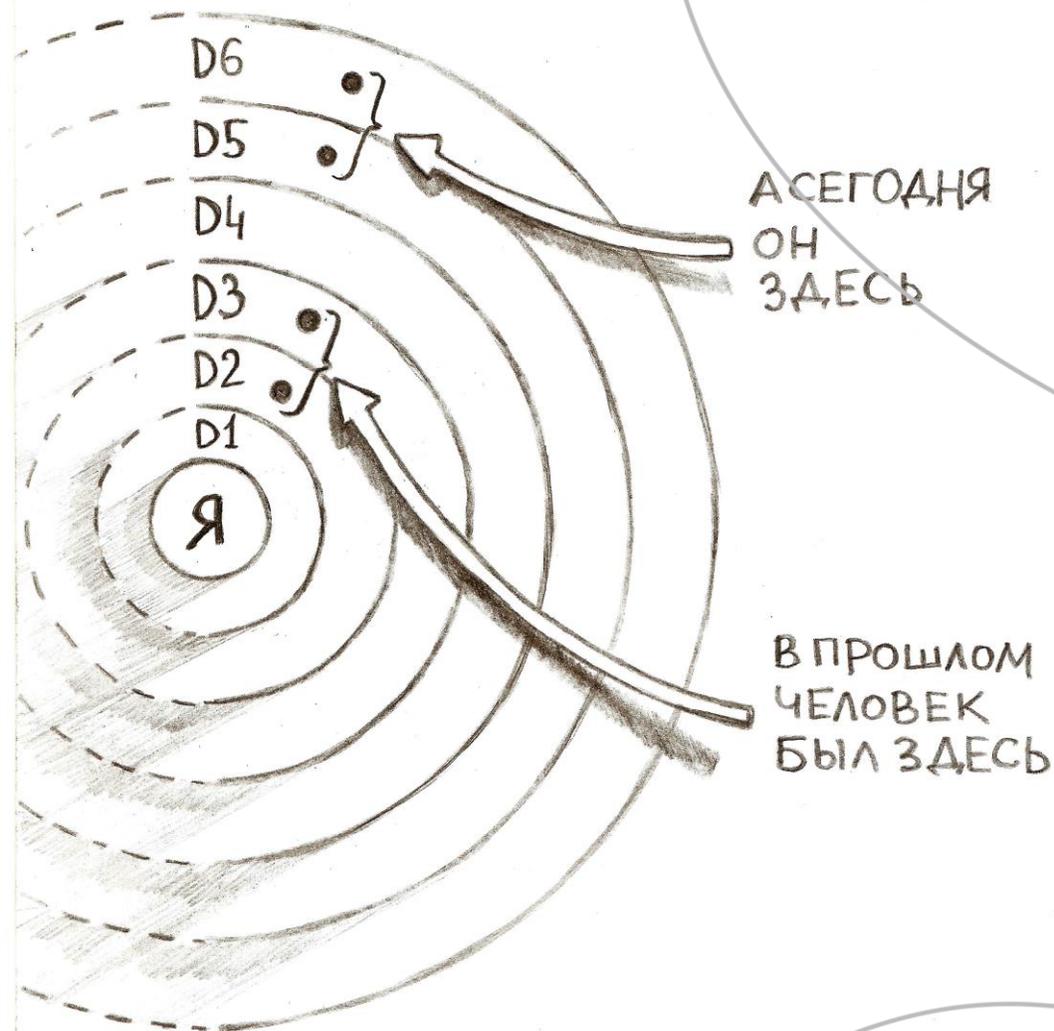
Человек, которого вы «отпустили» какое-то время назад, почти наверняка находится сегодня в новых социальных кластерах (компаниях, отраслях, регионах, сообществах), а значит **обладает информацией и возможностями, к которым вы не имеете доступа** и которые могут оказаться для вас ценными.

2

Если в прошлом между вами была «химия», то, скорее всего, **восстановить контакт будет нетрудно**. Ведь тот, кто Вам симпатизирует, будет рад поделиться контактами, информацией, возможностями и другими ресурсами.

СПЯЩИЕ СВЯЗИ В КРУГАХ БЛИЗОСТИ

Вы отдалились, но сохранили симпатию друг к другу



ПРИМЕРЫ СПЯЩИХ СВЯЗЕЙ

Профессиональные

- Бывший руководитель (!!!)
- Бывший коллега
- Бывший подчиненный
- Бывший инвестор
- Бывший клиент
- Бывший подрядчик

...



Личные

- Одноклассники
- Однокурсники
- Преподаватели
- Армейские сослуживцы
- Бывшие соседи
- Возлюбленные 😊

...

УПРАЖНЕНИЕ

ЗАДАНИЕ

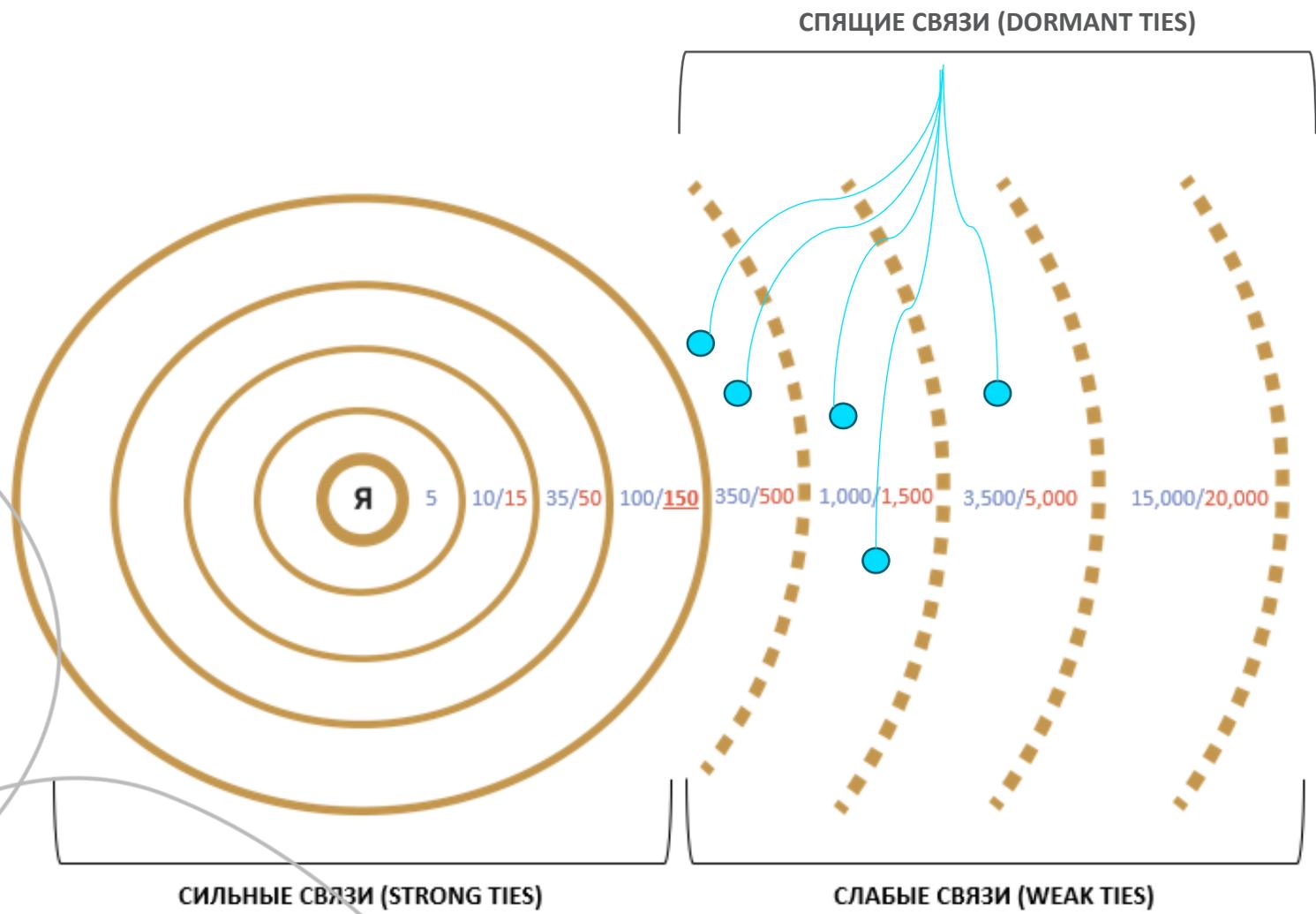
- Составьте список ценных спящих связей
- Продумайте, как стоит поддерживать контакт с ними
- Действуйте!

✚ МОИ СПЯЩИЕ СВЯЗИ

№	ИМЯ И ФАМИЛИЯ	Лет/месяцев без контакта?	Как возобновлю контакт?	Как часто нужно поддерживать связь?
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

Скачайте шаблон здесь: <https://disk.yandex.ru/i/7JKXnj2Y-tRsw>

Итак, что такое развитая сеть связей



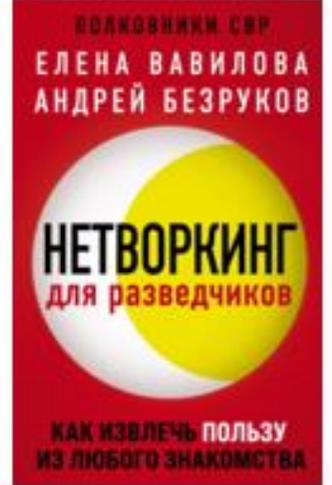
Развитая сеть связей – это необходимый баланс между качеством и количеством сильных, слабых и спящих связей!

Как у Вас с основным социальным капиталом в первых четырех кругах?

А как обстоят дела со слабыми связями, столь необходимыми для профессиональной реализации?

И какое внимание Вы уделяете спящим связям?

Книги по теме



КОНТАКТЫ



+7 (906) 741-89-53



maxim.o.feldman@yandex.ru



www.maximfeldman.com



Максим Фельдман