

X



SKOLKOVO
Moscow School
of Management

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОСТРОЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

18/05 — 19:00

 clubfirstfuture



ВИКТОР ЛЬВОВ —

основатель компании по управлению
строительными проектами RTF Group,
ex-president HSE Business Club,
сооснователь ClubFirst Future

МАКСИМ КАРПОВ

управляющий партнер NLF Group,
сооснователь «Клуба Первых»
и ClubFirst Future

ЗАДАНИЕ

ОБЪЕДИНЯЕМСЯ В ГРУППЫ ПО 5-7 ЧЕЛОВЕК

● ПЕРВЫЙ КРУГ — 7 МИН

РАЗДАЁМ КАРТОЧКИ, КАЖДЫЙ
ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОС ИЗ КАРТОЧЕК

● ВТОРОЙ КРУГ — 10 МИН

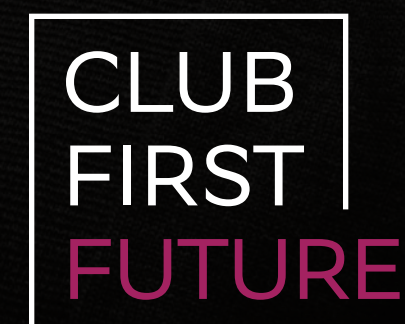
КАЖДЫЙ ОЗВУЧИВАЕТ СВОЙ ЗАПРОС
И ЛЮДИ ИЗ ГРУППЫ, У КОГО ЕСТЬ ОПЫТ
РЕШЕНИЯ ПОДОБНЫХ ЗАПРОСОВ КРАТКО
ДЕЛЯТСЯ ОПЫТОМ РЕШЕНИЯ, ДАЮТ
ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ.

В ЗАВЕРШЕНИЕ ВЕЧЕРА МОЖНО ПОЙТИ
И ПОУЖИНАТЬ ИЛИ ДОГОВОРИТЬСЯ
О ВСТРЕЧЕ С ТЕМ, У КОГО НАИБОЛЕЕ ТВЁРДЫЙ
ОПЫТ В РЕШЕНИИ ВАШЕГО ЗАПРОСА

ВИКТОР ЛЬВОВ



CEO&Founder
RTF-Group (GMV
> ₹2,3 млрд)



Сооснователь
ClubFirst
Future



Ex-president
HSE Business
Club

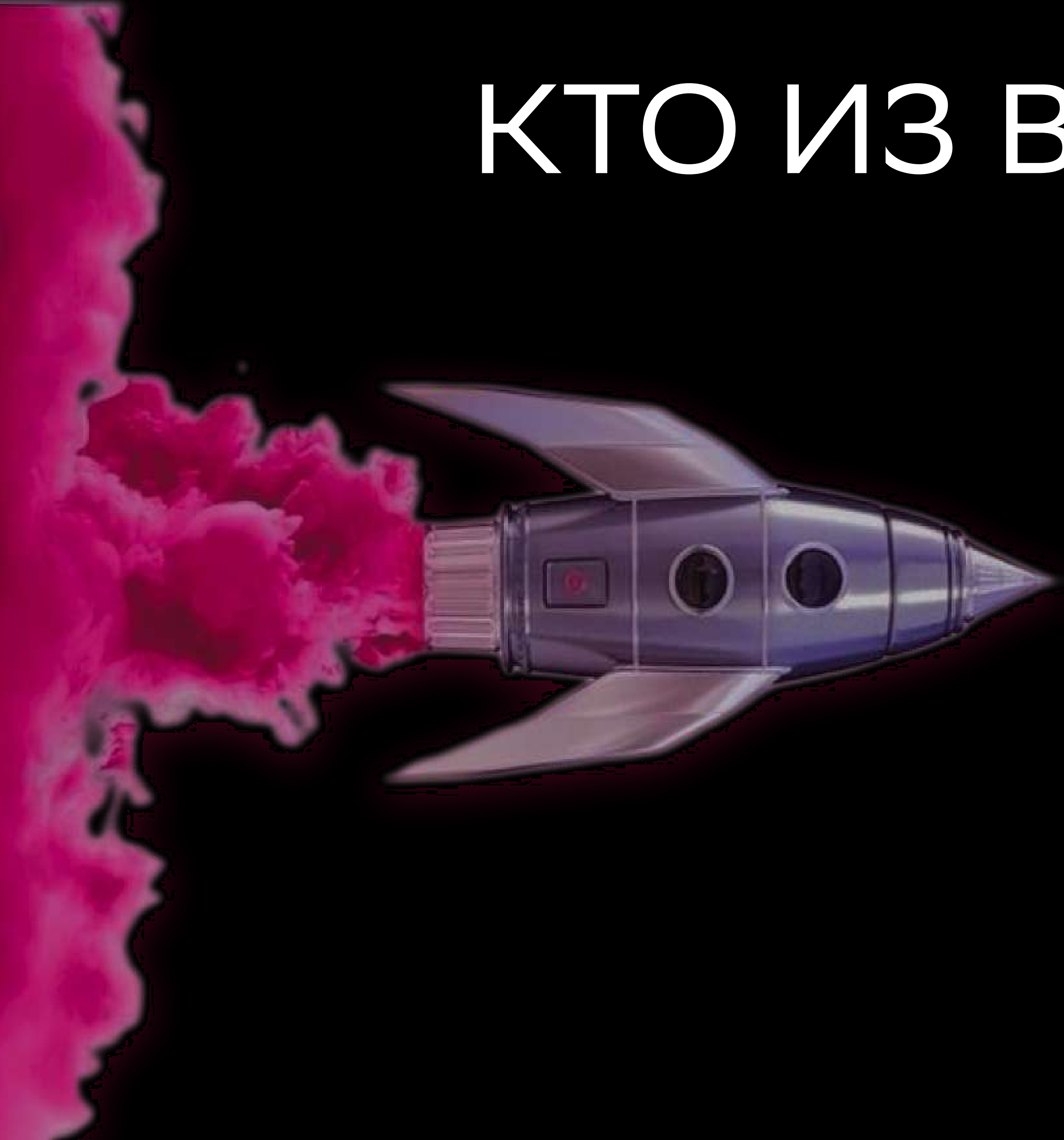
Сильное
окружение —
универсальное
конкурентное
преимущество



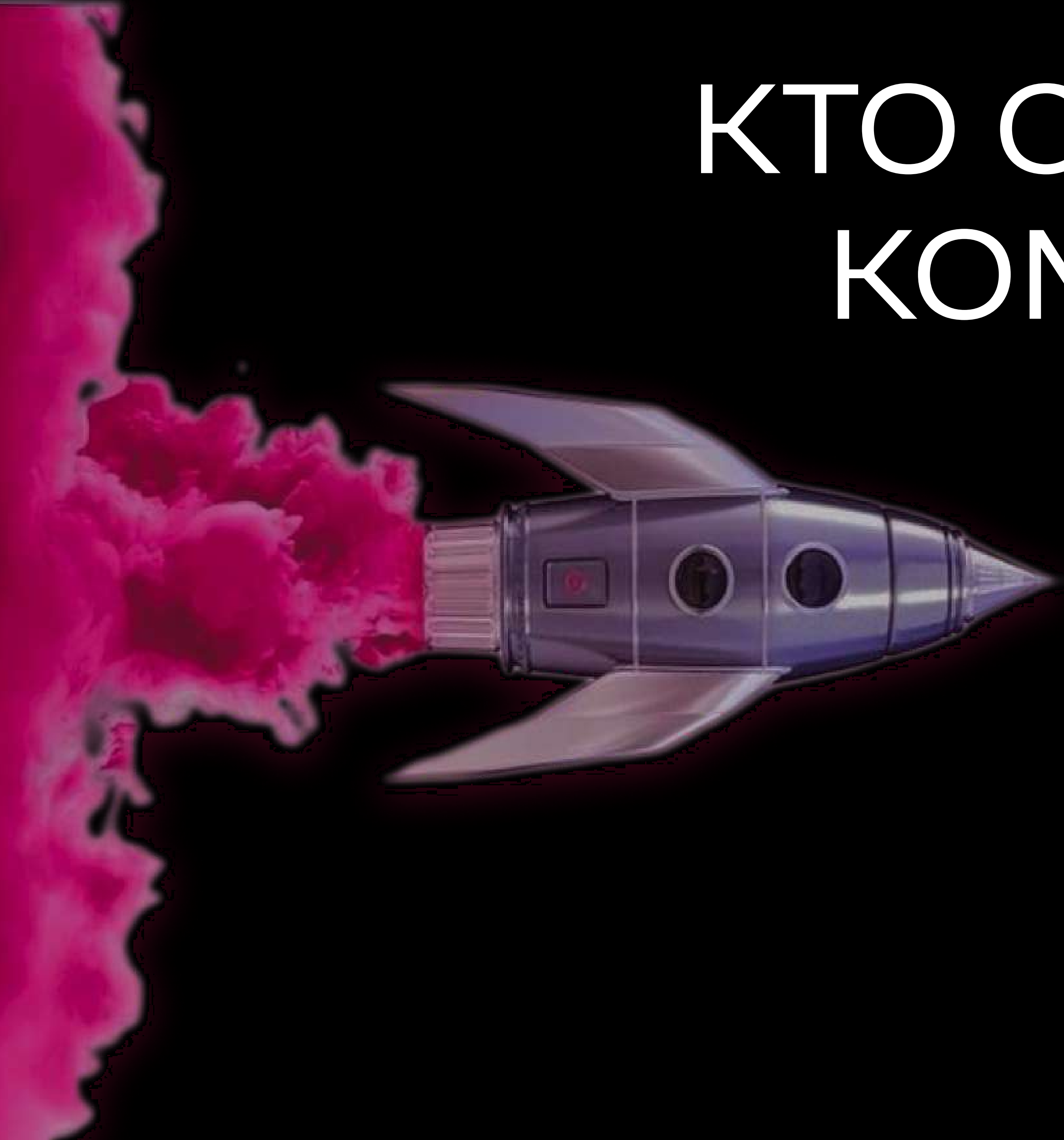
ОБЩЕНИЕ – ФЕНОМЕН, КОТОРЫЙ ПОЯВИЛСЯ 1,7 МЛН ЛЕТ НАЗАД.

Благодаря общению и кооперации существуют все сегодняшние блага и достижения человечества. Клубы существовали с древних времен. Феномен закрытых сообществ перетекал из одной эпохи в другую. Это социальное явление находило проявление в разных форматах. Как думаете, почему люди объединяются в сообщества?

КТО ИЗ ВАС СОСТОИТ
В КЛУБАХ?



КТО СТРОИТ СВОЕ
КОММЬЮНИТИ?



COMMUNITY BASED MARKETING

Что выгоднее привлечь клиента
напрямую или привлечь клиента в клуб?

КЛУБ – УНИКАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ К БРЕНДУ

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ КОМЬЮНИТИ ВОКРУГ КРУПНЫХ БРЕНДОВ:

NIKE



RUN CLUB

- сообщество любителей бега
- 100+ млн участников в 190 странах
- позволяет Nike персонализировать маркетинг

HARLEY



OWNERS GROUP

- 1,4 млн+ участников в 147 странах
- специальные мероприятия для владельцев Harley Davidson
- помогает увеличить продажи и лояльность к бренду

MY



STARBUCKS IDEA

- клиентский сервис для идей
- 277.000+ идей предложено, 1000+ реализовано
- позволяет повышать продажи и удовлетворенность клиентов

КЛУБНАЯ КУЛЬТУРА В США И РОССИИ

60

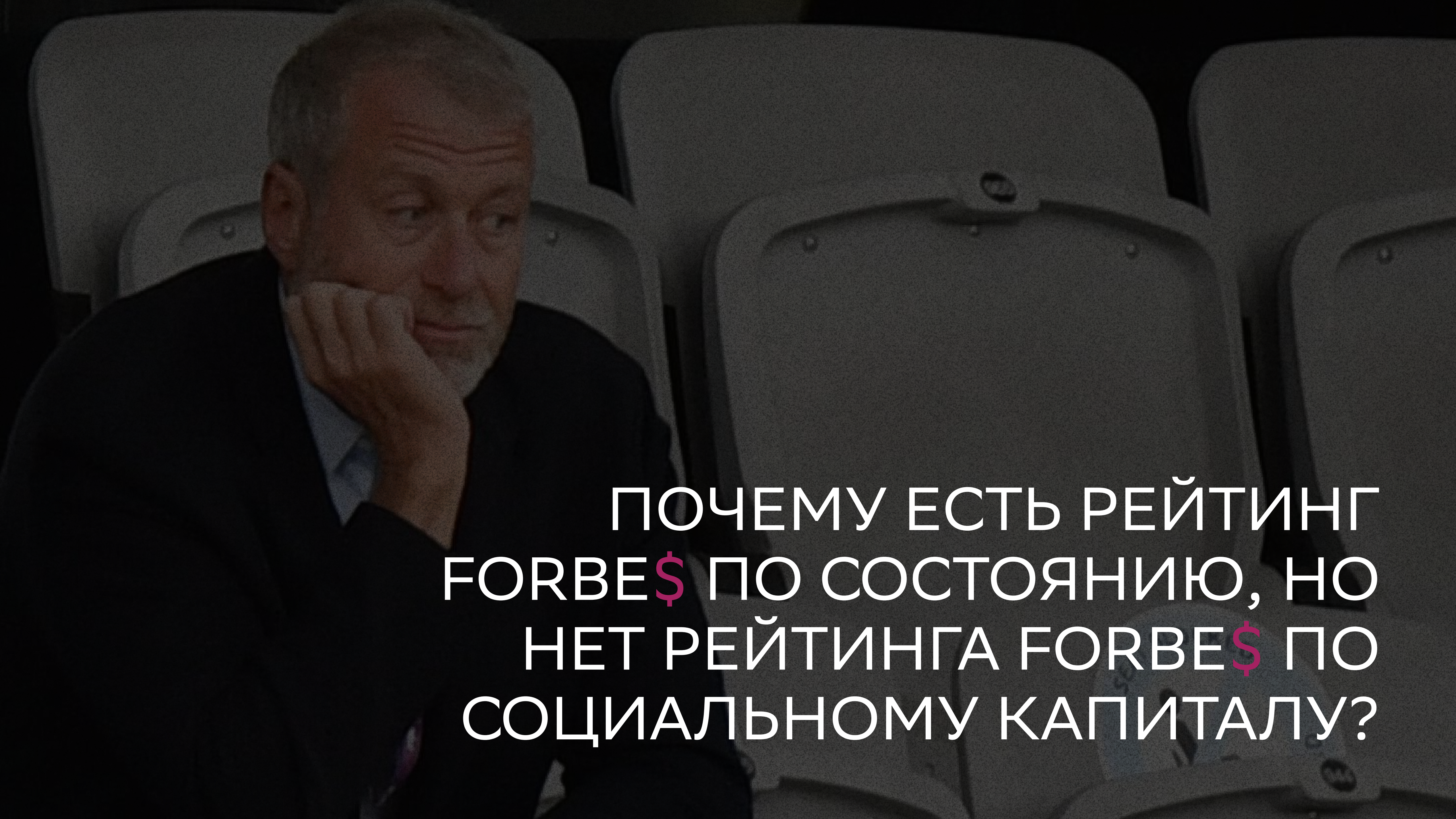
БИЗНЕС-КЛУБОВ
В БЕРКЛИ

VS

4

СТУДЕНЧЕСКИХ
БИЗНЕС-КЛУБА НА
ВСЮ РОССИЮ

*В США на многие высокопоставленные должности ты просто не можешь устроиться, если не состоишь в закрытых сообществах.

A man with grey hair, wearing a dark suit and a light blue shirt, is seated in a stadium. He is resting his chin on his right hand, looking off to the side with a thoughtful expression. The background shows rows of empty grey stadium seats.

ПОЧЕМУ ЕСТЬ РЕЙТИНГ
FORBE\$ ПО СОСТОЯНИЮ, НО
НЕТ РЕЙТИНГА FORBE\$ ПО
СОЦИАЛЬНОМУ КАПИТАЛУ?

ЧТО ПОМОГАЕТ СТРОИТЬ
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ?

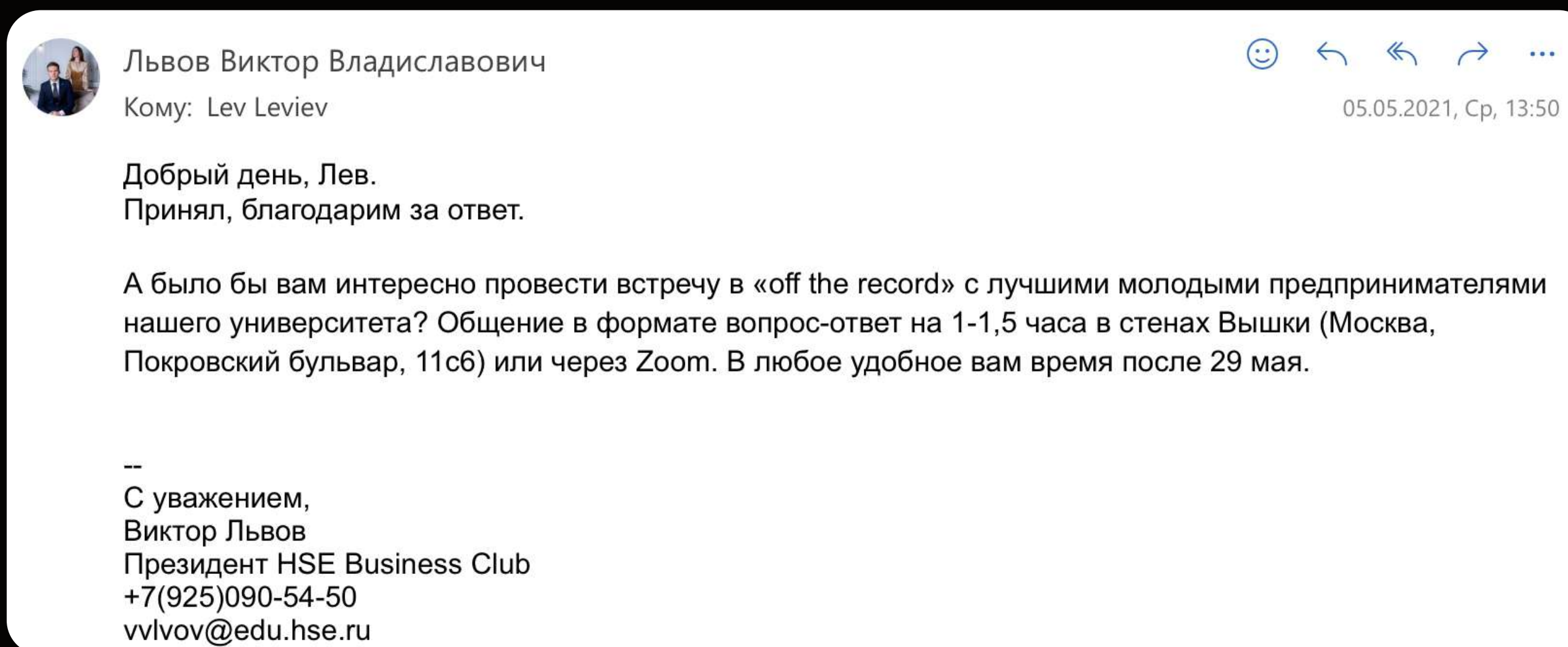
РЕПУТАЦИЯ. ЛИЧНЫЙ БРЕНД.

Правильная репутация и личный бренд открывают многие двери и работает на вас. Возможности приходят через людей.



СКОРОСТЬ.

Ответ на первое сообщение в течение 1 минуты поднимает конверсию в успешное взаимодействие в 18 раз. Важно делать шаблоны разных развилок беседы.



НЕ ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА ПОМОЩЬЮ, А ПРЕДЛАГАЙТЕ ЕЕ.

Держите сильную позицию в переговорах.
Общайтесь из позиции «на равных».



УПРАВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЯМИ.

Давайте больше, чем обещаете.
Не обещайте больше, чем можете на
самом деле. Будьте честны и открыты.



КОНКРЕТИКА.

Готовьтесь к встречам. Всегда проговаривайте свои запросы и цели. Собирайте MVP синергии и партнерства на ходу. Заканчивайте встречи конкретными шагами и road-map. Если идей для партнерств нет — прямо проговорите это. Доводите диалог до финала.



СОЗДАВАЙТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ НА СТАРТЕ.

«У нас есть полчаса, давай вместе подумаем, как за эти полчаса мы можем с тобой, объединив ресурсы, построить партнерство на миллиард?»



СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ – ВАШ АНТИХРУПКИЙ АКТИВ

СВЯЗИ НЕЛЬЗЯ ПОТЕРЯТЬ ПО НЕ ЗАВИСЯЩИМ ОТ
ВАС ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ. ВЫ ВСЕГДА ОСТАЁТЕСЬ ПРИ
НИХ. ЭТО ВАШ АНТИХРУПКИЙ АКТИВ. И ОЧЕНЬ
ВАЖНО ЭТИМ АКТИВОМ ПРАВИЛЬНО УПРАВЛЯТЬ.

ПОДРОБНЕЕ ОБО МНЕ
И ЧЕМ БУДУ ПОЛЕЗЕН

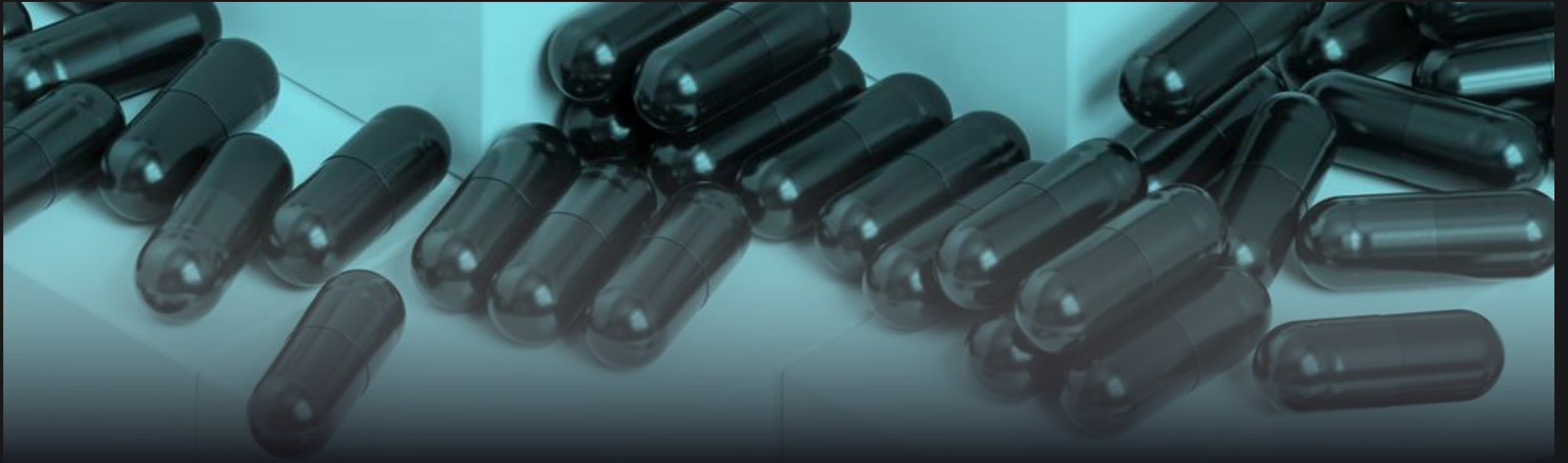
@vvlvov



@clubfirstfuture



ДЕЛОВЫЕ КЛУБЫ КАК АСПИРИН НЕТВОРКИНГА





О СЕБЕ

МАКСИМ КАРПОВ

Больше четверти века занимаюсь всего двумя вещами – зарабатываю, благодаря общению, и пытаюсь понять, почему это в принципе работает:

- Сооснователь Клуба Первых, Предпринимательского сообщества и Alumni бизнес-школы СКОЛКОВО, Делового сообщества Клуба Эльбрус и т.д.
- Управляющий партнер и основатель первого в России фонда судебных инвестиций NLF Group, многие годы – внештатный эксперт и медиатор Правительства Москвы по вопросам корпоративных поглощений.
- В анамнезе запуск «с нуля» уже более 20 бизнесов в сфере инвестиций, девелопмента, управления недвижимостью, судебного финансирования, образования, общественного питания, фитнеса, IT и т.д.
- Заведующий Лабораторией межличностных коммуникаций МГУ, кандидат юридических наук, автор монографии и более 50 публикаций в Forbes, Financial Times, HBR, Ведомости, РБК, Коммерсантъ и т.д.
- Победитель Конкурса Лидеры России 2017-18 гг.



НЕБОЛЬШОЙ КВИЗ

01.

Вы индийский стартапер. Сколько тысяч долларов вы сможете дополнительно получить в свой проект, если ваш венчурный инвестор узнает, что вы родом из той же провинции?

QUESTION



ANSWER

195.000\$

(Klayens, Wissa, 2020)

02.

Какому проценту представителей российского бизнеса потребуется премия к цене сделки в 50% и более, чтобы заключить ее не с теми, кому они симпатизируют, а с теми, кого считают манипуляторами и эгоистами?

QUESTION

ANSWER

43%

(Bazarov, Karpov, 2020)

03.

Вас воспринимают как жесткого переговорщика. На сколько процентов меньше значимой для сделки информации сообщит вам контрагент в процессе ее заключения?

QUESTION

ANSWER

43%

(Tinsley et al, 2002)

В ЧЕМ ЛОГИКА?

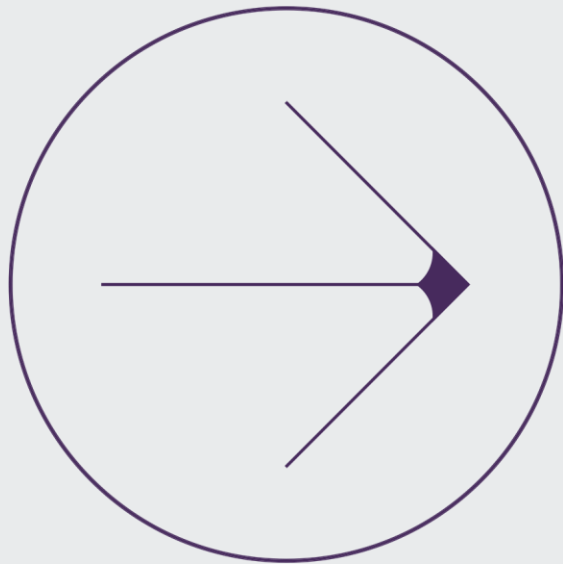
«Свой-чужой» – ЭТО ОДИН ИЗ
наиболее важных вопросов
социальной эволюции
человека и, как следствие,
влияния и нетворкинга.



Каждому свои
эволюционные
преимущества...



Два вида взаимо действия



- **Со «своими»** – симпатия, в т.ч. ее высшие проявления – любовь и дружба, доверие, сопереживание, альтруизм.
- Если о вас думают как о своем – дают вам высокие и хвалебные оценки (Sherif et al., 1954/1961).



- **С «чужими»** – антипатия, вплоть до ненависти, недоверие, безразличие или злорадство, эгоизм.
- Если о вас думают как о чужом – вы воспринимаетесь как враг, который борется за те же ресурсы (Sherif et al., 1954/1961).

Симпатия как маркер «своего»

**Симпатия создает галло-эффект:
Если собеседник нам нравится, его
высокие умственные способности
будут восприниматься еще более
положительно, а если негативно –
еще более усиливать негативное
впечатление**

(Asch, 1946; Osgood, Suci
& Tannenbaum, 1957; Zanna,
Hamilton, 1977)

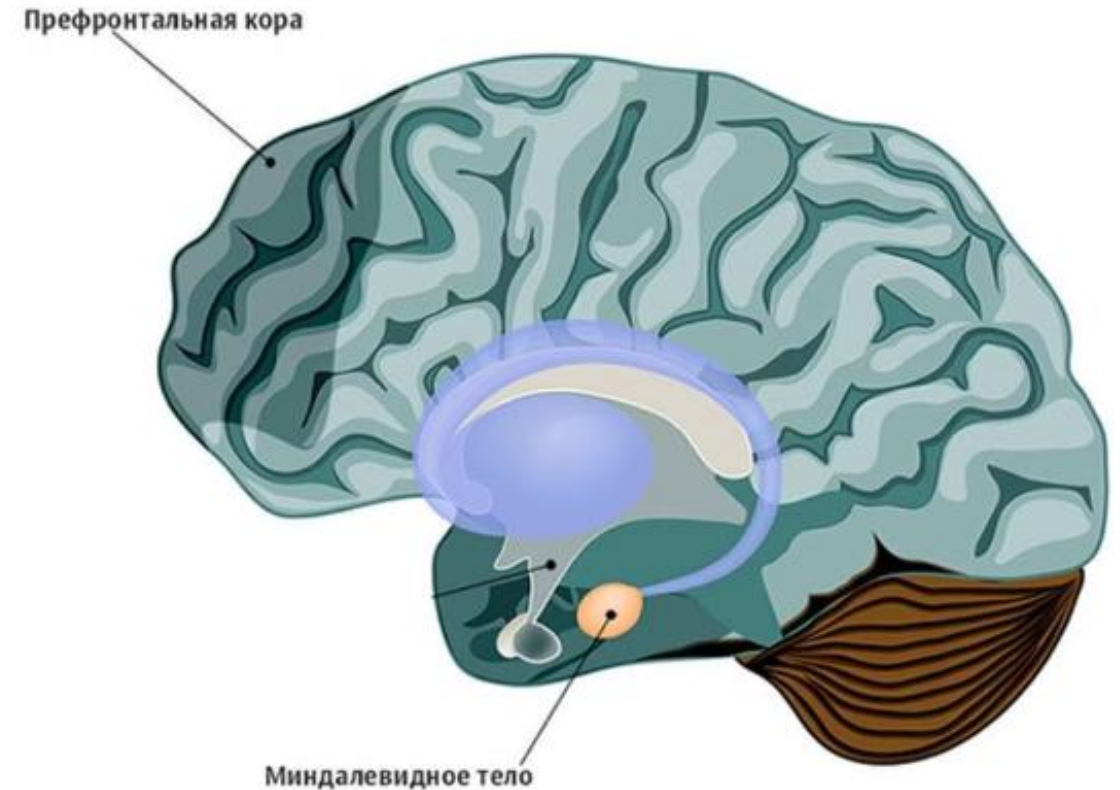


Симпатия в мозге

Во время демонстрации фотографий любимых и значимых людей у людей следующим образом изменялась активность мозга:

- Снижается активность миндалины – контролирует чувство безопасности нашего существования при помощи страха.
- Снижается активность отделов префронтальной коры – связаны с критичностью и суждений.

Ortigue et al.,
2010



Химия дружбы

ОКСИТОЦИН

Гормон и нейромедиатор, выполняющий в организме множество функций, в том числе отвечает за социальное поведение.

Назальное применение окситоцина увеличивает просоциальные решения и внимание к другим, усиливает чувство доверия и поощряет щедрость.



Chang et al., 2012;
Kosfeld et al.,
2005; Zak et al.,
2007)

Химия дружбы

β -ЭНДОРФИН

Гормон и нейромедиатор, который имеет решающее значение для формирования и поддержания социальных связей.

Действует на те же центры, что и героин.

Keverne et al.,
1989

Действия этих нейромедиаторов и гормонов помогают мозгу «испытывать удовольствие» от формирования и поддержания социальных связей, что в итоге способствует более эффективному формированию отношений в группе.



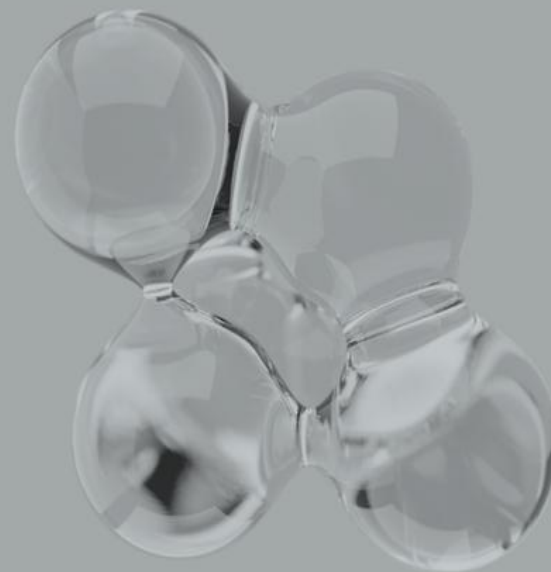
Химия дружбы

КОРТИЗОЛ

Гормон, выделяющийся в стрессовых и угрожающих жизни ситуациях.

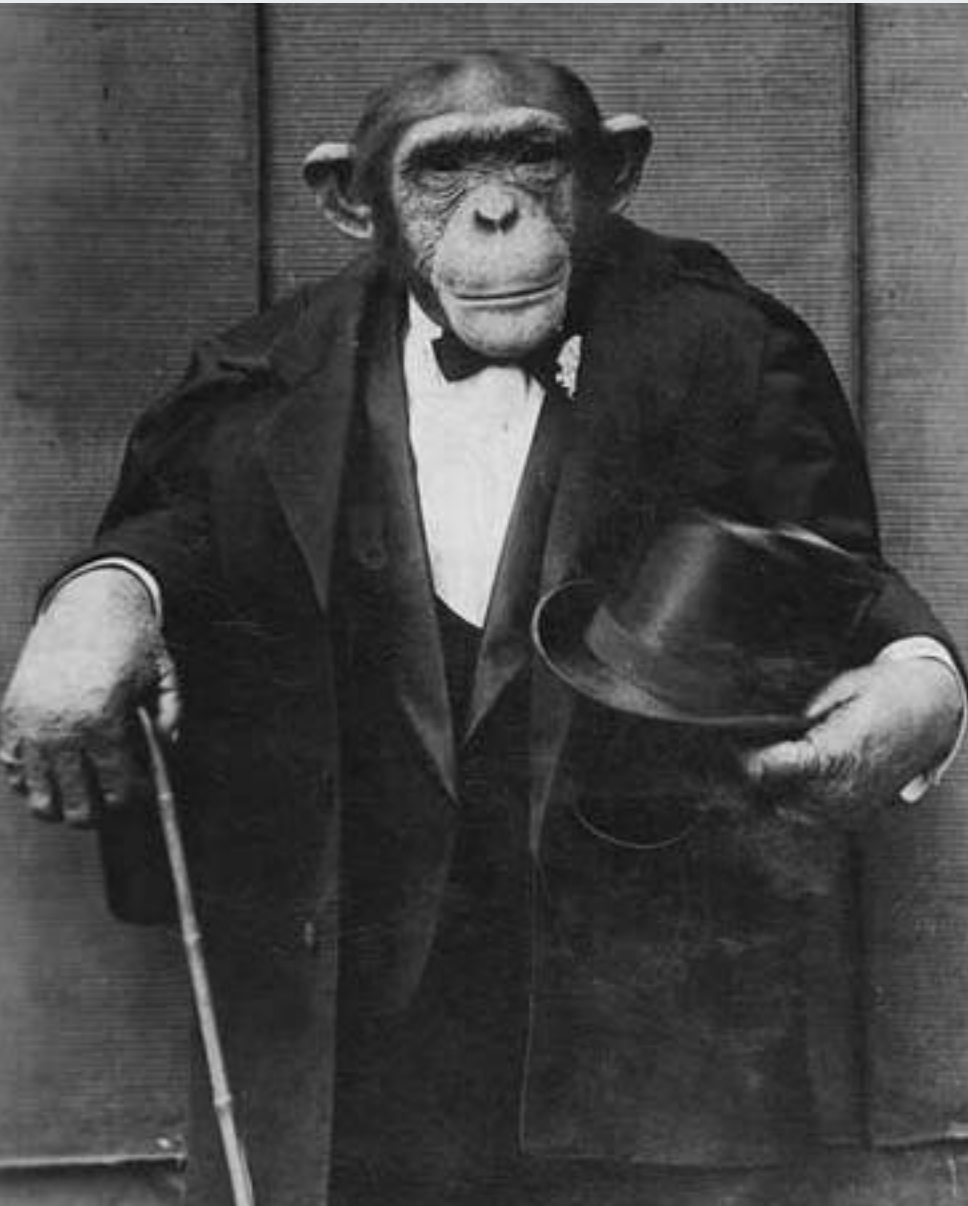
Было показано, что у человека и других приматов меньше повышается уровень кортизола во время воздействия неблагоприятных стимулов в присутствии друга по сравнению с тем, когда он один.

У приматов социальный груминг снижает частоту сердечных сокращений



Aureli et al., 1999

Crockford et al.,
2008



ВЫВОД

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?

Наша культурная эволюция далеко обогнала нашу биологическую, хотя мы по-прежнему делим 98,5% генов с шимпанзе.

В зависимости от уровня отношений с человеком мы демонстрируем разную готовность сотрудничать с ним, в т.ч. проявлять альтруизм, обмениваться важной информацией, проявлять терпение к его эгоистичному поведению и т.д.

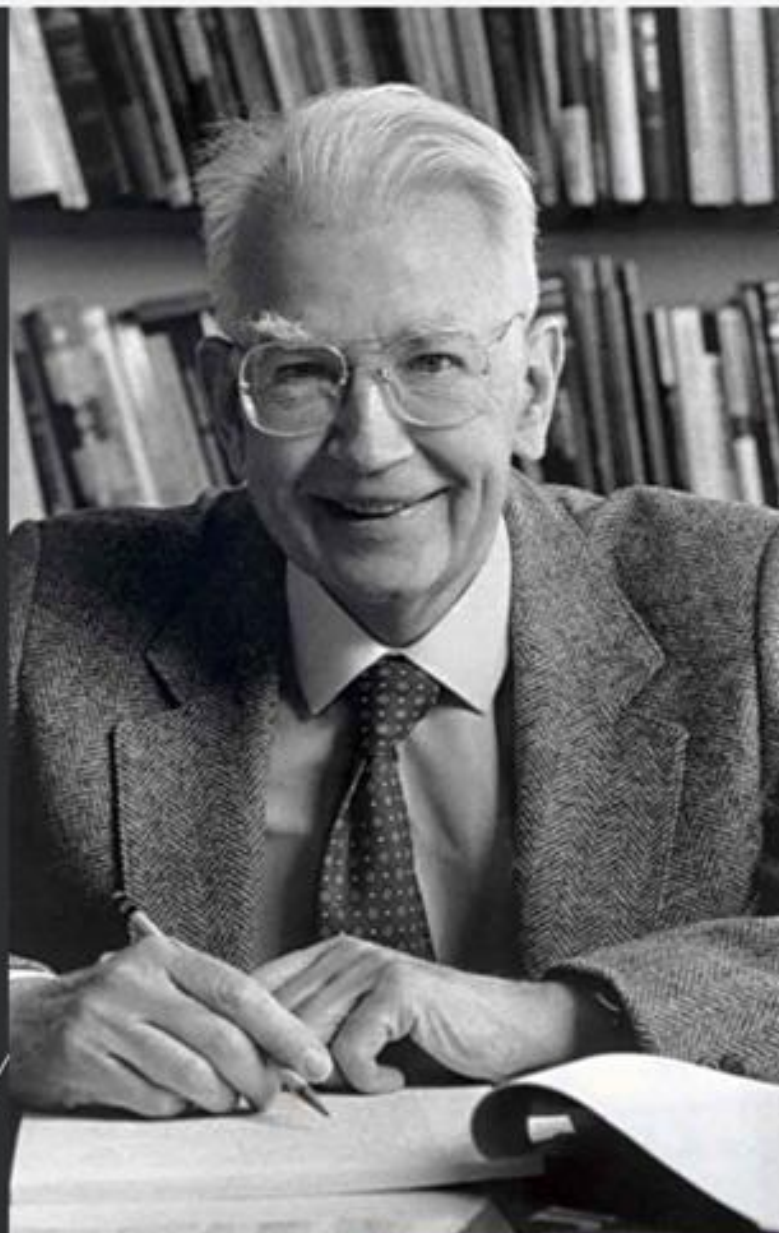
И в большинстве случаев мы даже об этом не подозреваем.

Экономика дружбы или доверие как инструмент построения эффективных связей в бизнесе и пространства Win-Win. Или зачем думать о качестве отношений в бизнесе.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ?

С ЧЕГО НАЧАЛОСЬ?

В 1937 году Рональд Коуз в статье «The nature of the firm» привел экономическое обоснование причины, почему люди объединяются в партнерства, компании и другие организации, а не ограничиваются заключением двусторонних сделок с неизвестными контрагентами.



РОНАЛЬД КОУЗ

ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО

Трансакционные издержки от сделок с незнакомцами предполагают **неформальные затраты** в виде:

- издержек сбора и обработки информации;
- проведения переговоров;
- принятия решений;
- контроля;
- издержек юридической защиты выполнения контракта.



Экономисты из Боннского Института экономики труда Пьер Каух и Ян Албер в своём исследовании доказали взаимосвязь уровня доверия и ВВП страны.

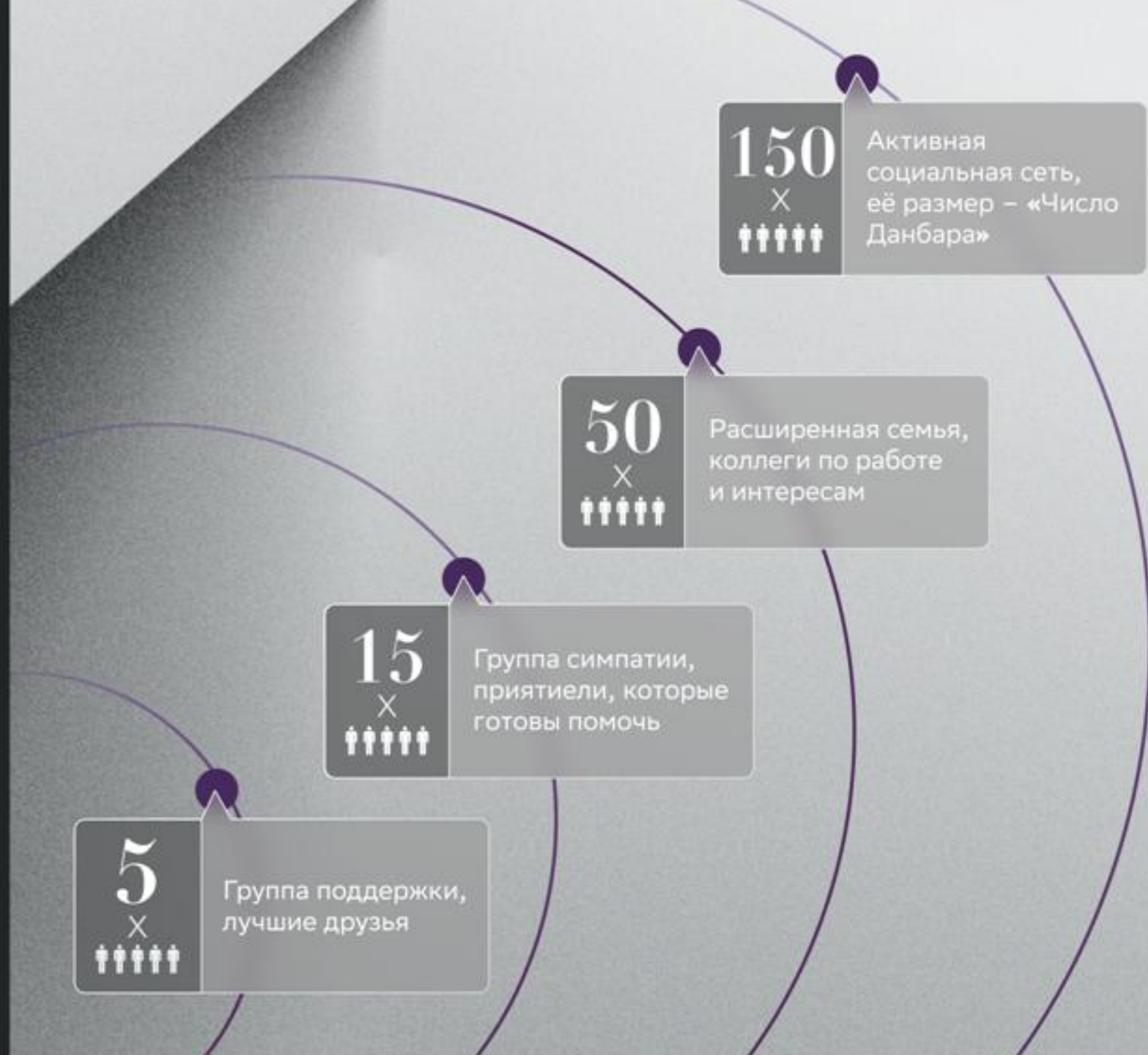
По уровню доверия показатель России – 28%, в то время как лидеры списка, Норвегия и Швеция – 68%.



“
ВВП РОССИИ
МОГ БЫ БЫТЬ
БОЛЬШЕ В 1.7 РАЗА,
ЕСЛИ БЫ УРОВЕНЬ
ДОВЕРИЯ ЕЁ
НАСЕЛЕНИЯ БЫЛ
НА ОДНОМ УРОВНЕ
СО ШВЕЦИЕЙ
”

«ЧИСЛО ДАНБАРА» –
МАКСИМУМ ПОСТОЯННЫХ
СОЦИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ,
КОТОРЫЕ МОЖЕТ ИМЕТЬ
ЧЕЛОВЕК, СЧИТАЕТСЯ
РАВНЫМ 150, НО ДЕ ФАКТО
НАХОДИТСЯ В ДИАПАЗОНЕ
ОТ 100 ДО 230.

И значимо не только количество,
но и качество тех людей,
кто входит в наше окружение.
Именно они определяют наш
успех и удовлетворенность
от жизни. Благодаря правильно
организованным сообществам,
можно быстро увеличить
до максимума и количество
и качество этим социальных
связей.



**Меняя свое
окружение, мы
меняем свою жизнь**

Раппорт или правила управления симпатией

Наш мозг определяет кого-то как «своего» по определенным правилам. Для этого отношения проходят через несколько «реперных» точек, которые характеризуются определенным уровнем глубины отношений.

Результатом такого развития отношений является формирование раппорта.





ВЫВОД

ЧТО ТАКОЕ РАППОРТ ?

Слово «раппорт» происходит от латинского слова portare, что в дословном переводе значит «нести», разделить чужое бремя

Раппорт определяется как отношения, характеризующиеся 3-мя компонентами:

1. Взаимная внимательность
2. Позитивность
3. Синхронизация эмоций



РАППОРТ

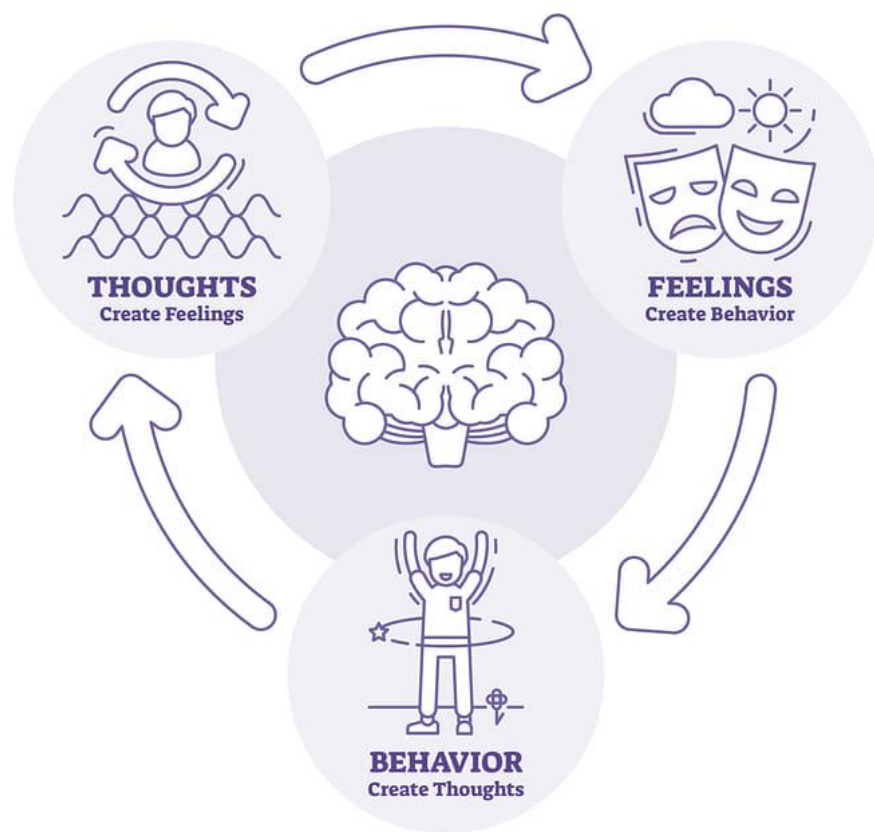
ПОЧЕМУ ИМЕННО РАППОРТ?

Виктор Люстиг – великий мошенник начала XX века, дважды продавший Эйфелеву башню, в своих «Заповедях успешного мошенника», в том числе описал классические принципы выстраивания раппорта:

1. Будьте терпеливым слушателем — именно это, а не умение быстро болтать, приводит мошенника к успеху.
2. Никогда не показывайте, что вам скучно.
3. Стремитесь продемонстрировать собеседнику, что вы с ним очень похожи, в том числе по политическим и религиозным взглядам.

CBT

Cognitive Behavioral Therapy



РАППОРТ

ПОЧЕМУ ИМЕННО РАППОРТ?

Джудит Бек – один из выдающихся когнитивно-поведенческих психологов:

«...хороший союз врача с пациентом коррелирует с позитивными результатами лечения... Чтобы добиться этой цели, вам нужно: демонстрировать пациенту хорошие консультативные навыки и точное понимание его проблемы; делиться своими концептуализациями и планами лечения, принимать решения совместно, стремиться получать обратную связь... Эмпатические высказывания, тщательный подбор слов, тон голоса, выражение лица и тела помогут вам постоянно демонстрировать пациенту свою вовлеченность и понимание...»



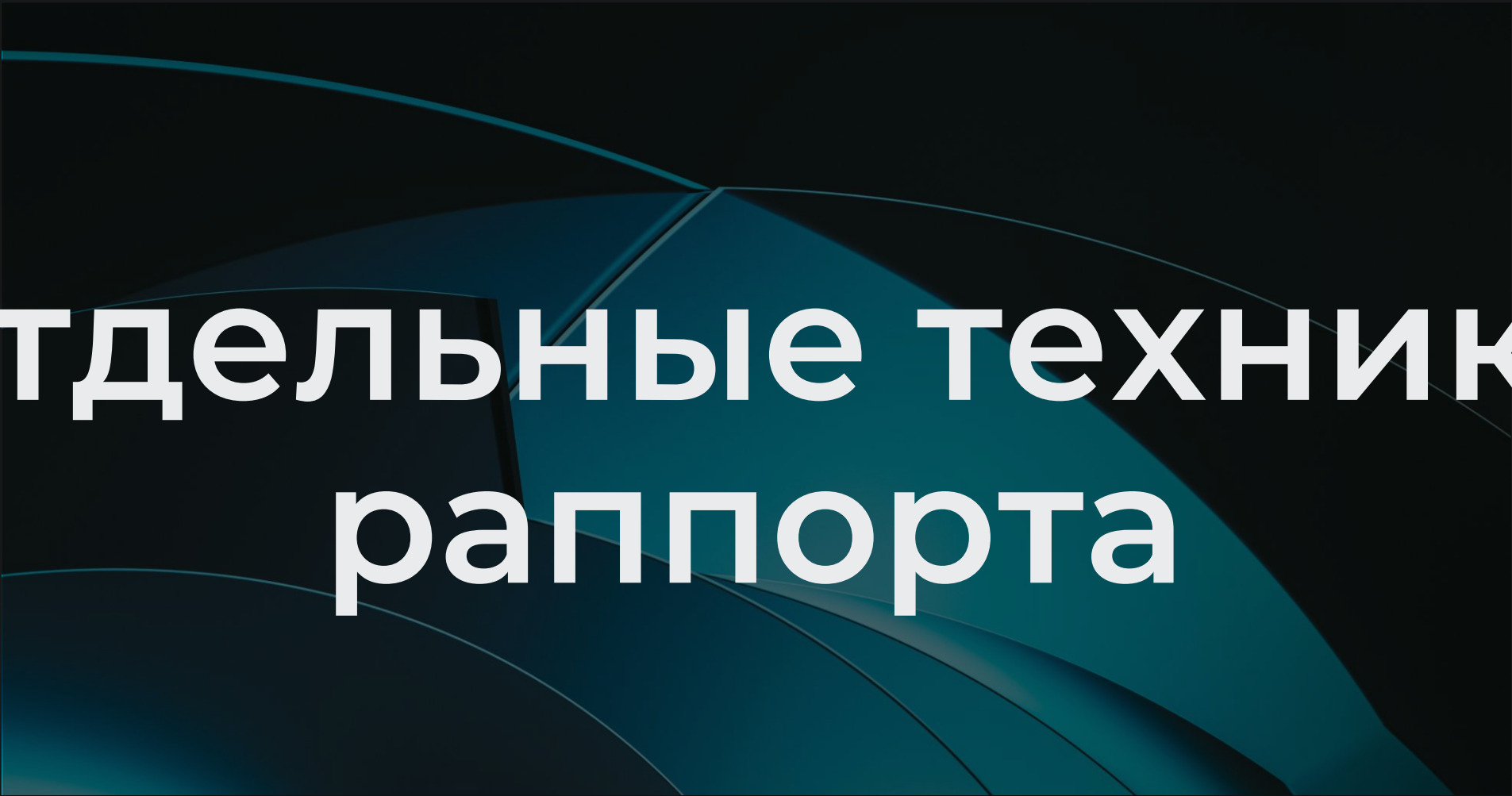
ПОЧЕМУ ИМЕННО РАППОРТ?

Профессор факультета права
и криминалистики
Университета Дерби Рей
Булл:

«В последние десятилетия важность выстраивания раппорта в рамках допросов подозреваемых и свидетелей стала фокусом внимания.

Milne & Bull, 2014

Исследования подтвердили фасилитирующую роль раппорта в рамках следственных мероприятий: жертвы, свидетели и подозреваемые дают более точные и правдивые показания, дают их быстрее, в случае установленного раппорта»



Отдельные техники раппорта

Первое впечатление

Первое впечатление имеет значение.

Суждения о чужих характерных чертах формируются быстро, спонтанно, на основе минимальной информации о человеке.

А затем часто сохраняются в течение долгого времени уже после того, как забывается информация, на которой они основаны

В самом моменте мы осознаем только факт – человек нам нравится или нет. Факторы, влияющие на эту суждение не осознаются.



«У вас не будет второго шанса
произвести первое впечатление»

Коко Шанель

Техники установления раппорта:



Walsh &
Bull, 2012

Позитивный первый контакт

Для того, чтобы произвести первое впечатление и вызвать симпатию у собеседника:

1. Демонстрируйте уверенность
2. Позитивность

В тех интервью, где у следователя навык установления первого контакта был выше стандартного, итоговый уровень установленного раппорта оценивался в среднем на 2.64 (из 5). В тех же интервью, где уровень навыка установления первого контакта был ниже среднего – общий уровень итогового раппорта был 1.77. Что оказалось значимым различием.

Позитивный первый контакт и самореализующиеся пророчества



Самореализующиеся пророчества (self-fulfilling prophecy) или эффект Розенталя (Rosenthal effect)

Наши априорные ожидания от общения и установки в отношении других людей влияют на наши действия, и через систему зеркальных нейронов создают аналогичное восприятие вашего взаимодействия в мозге вашего собеседника, который, в свою очередь, начинает действовать согласно этому восприятию, создавая аналогичные эффекты теперь уже в нашей голове, формируя таким образом эффект бесконечного отзеркаливания друг друга.

Позитивный первый контакт и самореализующиеся пророчества



Самореализующиеся пророчества (self-fulfilling prophecy) или эффект Розенталя (Rosenthal effect)

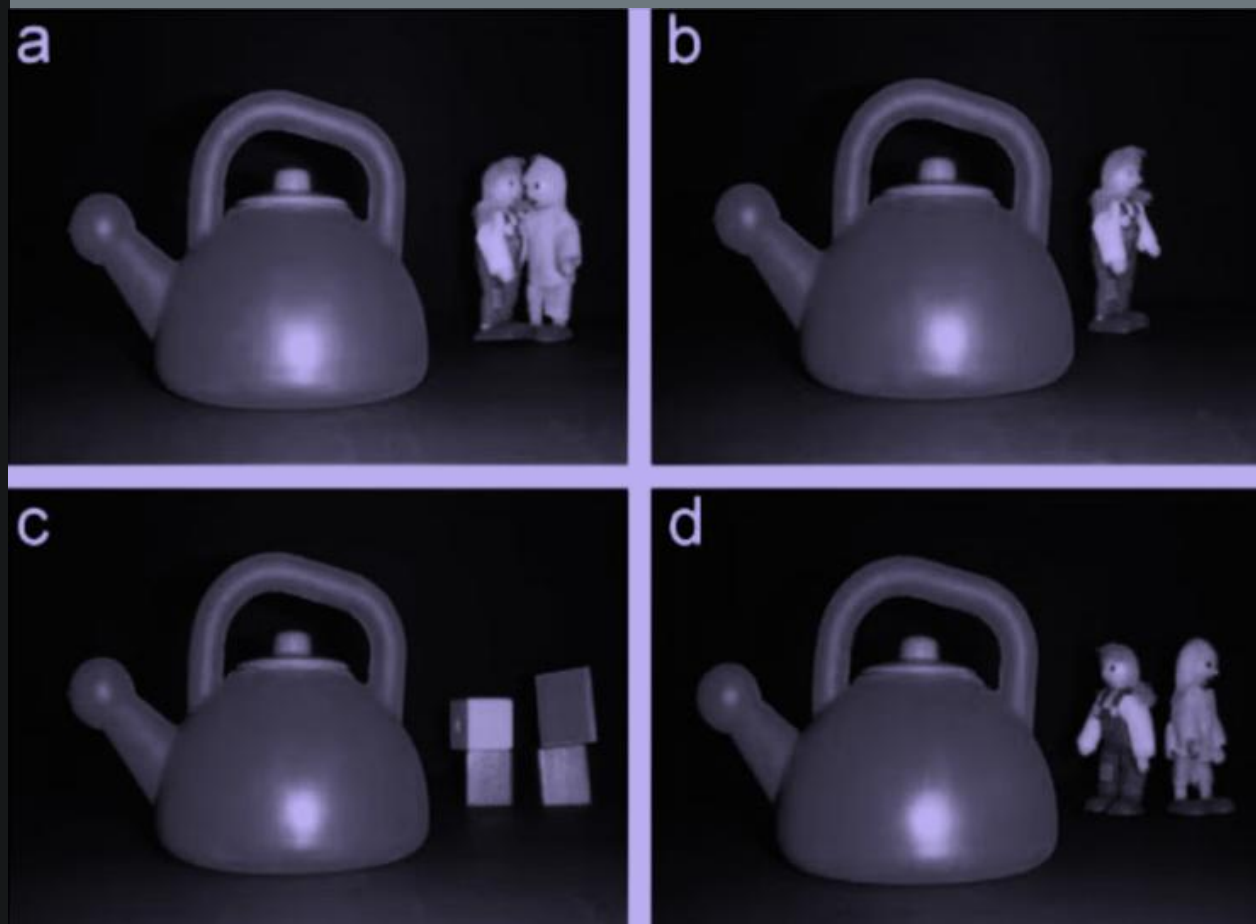
- Исследование на школьниках младших классов (Rosenthal, Jackobson, 1968)
- Чудовищный эксперимент (The Monster study, 1939)
- Те, кому заранее сообщили, что они, якобы. Нравятся своему собеседнику, с которым они до этого не были знакомы, оценили его по результатам беседы в 4,4 балла из 7, тогда как те, кому сказали, что они своему собеседнику не нравятся на 2,8 из 7 (Curtis&Miller, 1986)

Эффект прайминга

Прайминг – психологический инструмент, который позволяет на подсознательном уровне настроить человека на определенный вид поведения.

Полуторагодовалым детям показывали одну из четырех картинок, после чего предлагали помочь в чем-либо экспериментатору.

Over & Carpenter, 2009

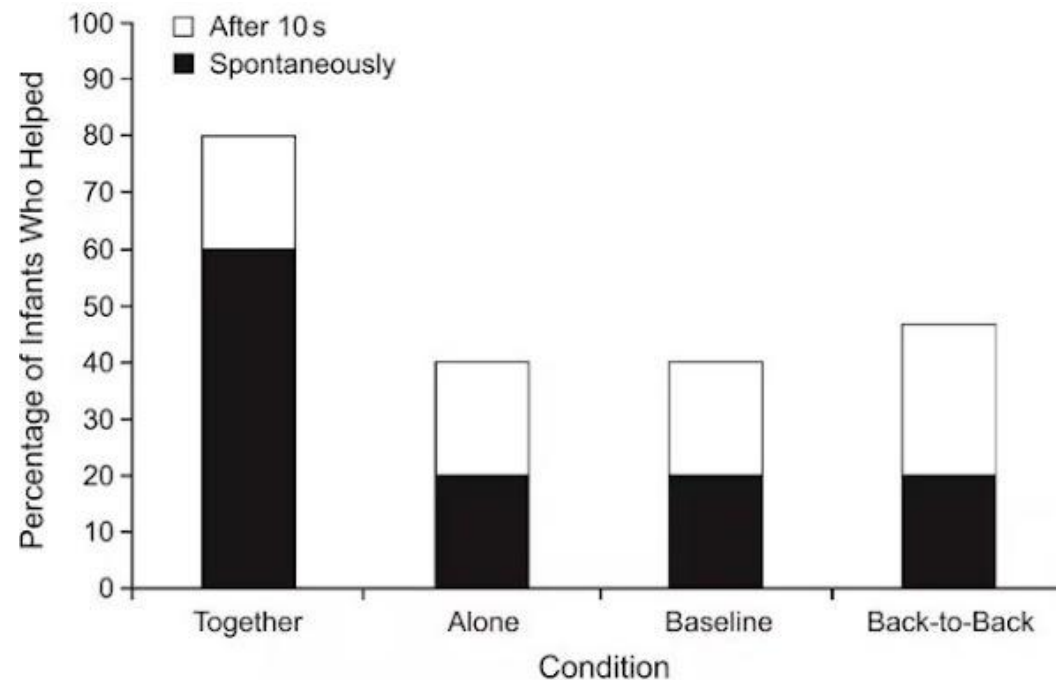


Как вы думаете, какую из картинок смотрели те дети, которые соглашались помочь?

Эффект прайминга

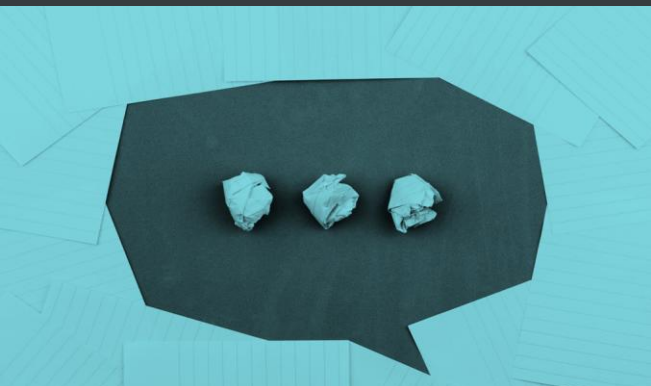
ANSWER

Полторагодовалые дети чаще помогали экспериментатору после прайминга картинкой с демонстрацией совместной деятельности.



Small Talk на отвлеченные позитивные для собеседника темы, в которых вы обсуждаете созидательное взаимодействие людей (совместные путешествия с кем-то, командные виды спорта и т.д.)

– ОТЛИЧНАЯ
ИДЕЯ.



Выявление сходства

- **Сходство** – важнейший фактор возникновения симпатии после физической привлекательности
- Эксперимент Garner, 2004
- В случае сходства фамилии или имени отправителя и получателя вопросник заполняли и возвращали почти в два раза чаще, чем в случае, когда такого сходства не было (56% против 30%)
- 51% опрошенных российских предпринимателей в возрасте от 35 до 65 лет отметили важность общности ценностей с контрагентом для формирования партнерского отношения к нему

(Bazarov,
Karpov, 2020)



FBI – Federal Bureau of Investigation

Sponsored •

Информация, предоставляемая ФБР населением, является наиболее эффективным средством борьбы с угрозами. Если вы рас... [Continue Reading](#)



Место встречи изменить нельзя.
Нам есть о чем поговорить.
Мы тоже любим Высоцкого.

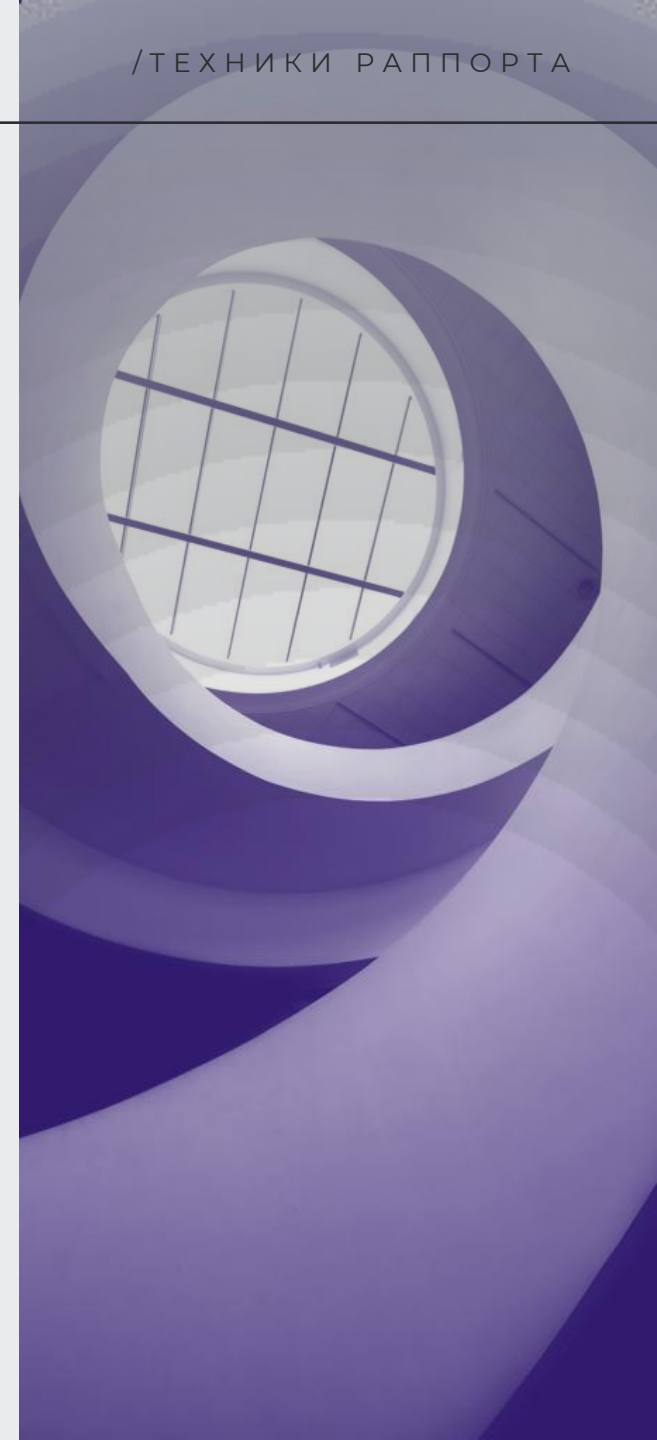
FBI.GOV

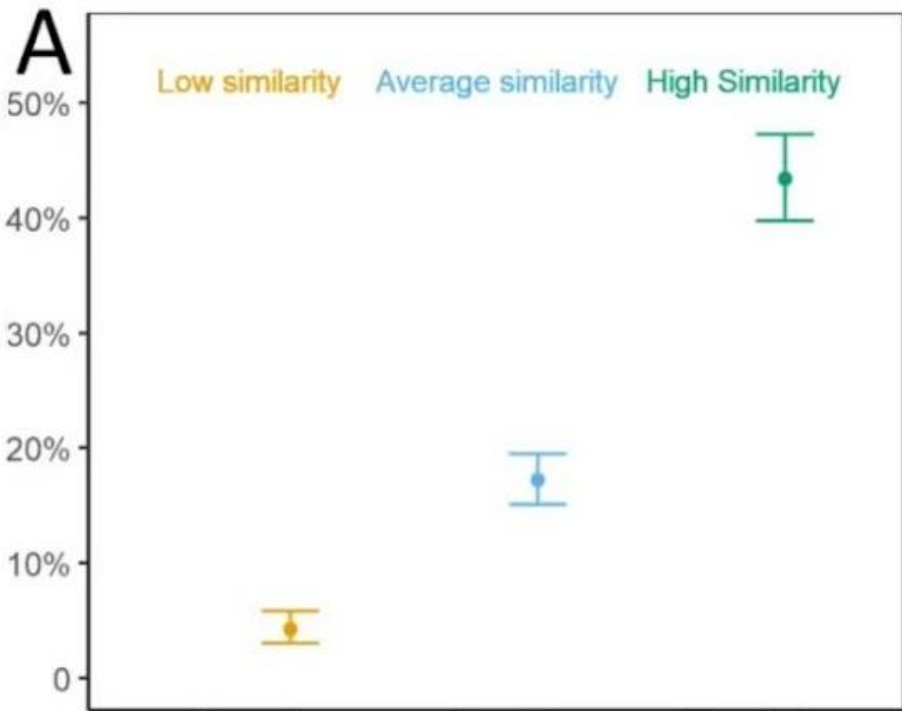
Federal Bureau of Investigation

[Learn More](#)

Важные инсайты для понимания значимости факторов сходства –

Теория социальных фокусов «Social Foci»: люди объединяются или вокруг общих мест посещения, или вокруг общих интересов и общих друзей.





Еще один важный фактор сходства – пространственная близость

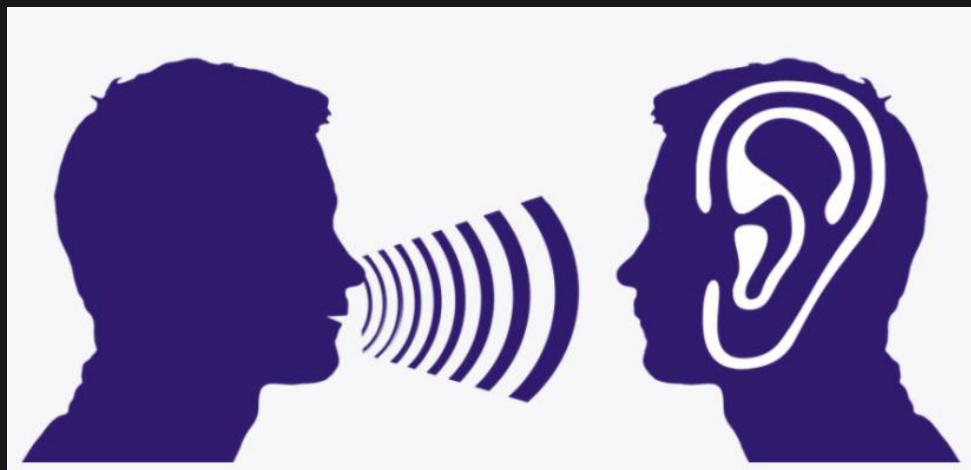
Эффект пространственной близости

Может ли вмешательство извне способствовать дружбе?

Был проведен большой полевой эксперимент, в ходе которого на один семестр были рандомизированы схемы рассадки в 182 учебных классах (M = 2966 учащихся).

Оказалось, что сидение рядом друг с другом увеличивает вероятность взаимной дружбы в среднем с 15% до 22%. Тем не менее, вероятность дружбы среди однотипных студентов выше, чем среди разнородных, и эта закономерность в основном обусловлена полом.

Техники установления раппорта:



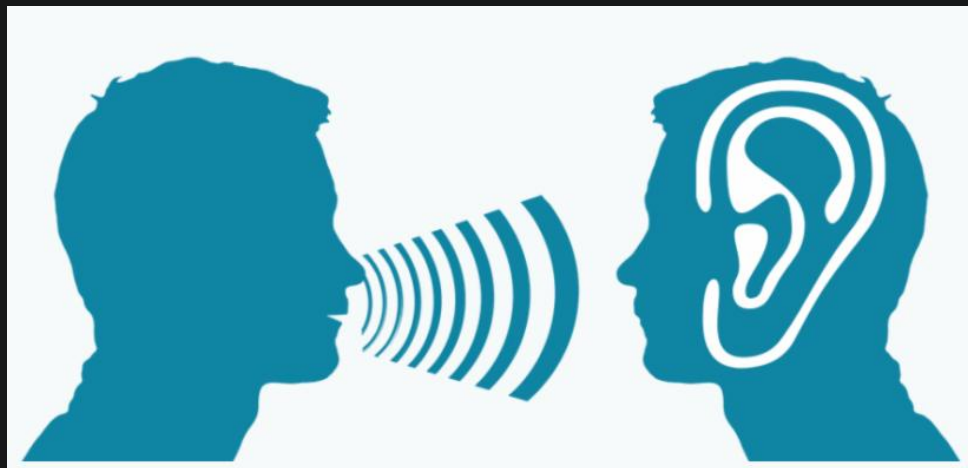
Активное слушание

Народная мудрость гласит: «Хороший собеседник не тот, кто умеет говорить, а тот, кто умеет слушать».

1. Это поможет узнать важную информацию
2. Повысит уровень взаимного доверия, так как 85% пациентов отметили важность активного слушания для формирования терапевтического союза с терапевтом

(Bedi et al.,
2005)

Техники установления раппорта:



Активное слушание

На уровне поведения:

демонстрация внимания через уточняющие вопросы, понимающие кивки, одобрительный взгляд на собеседника и разворот тела в его сторону.

На уровне установок:

поставьте себе задачу искренне понять, почему то, что говорит собеседник здесь и сейчас, важно для него.



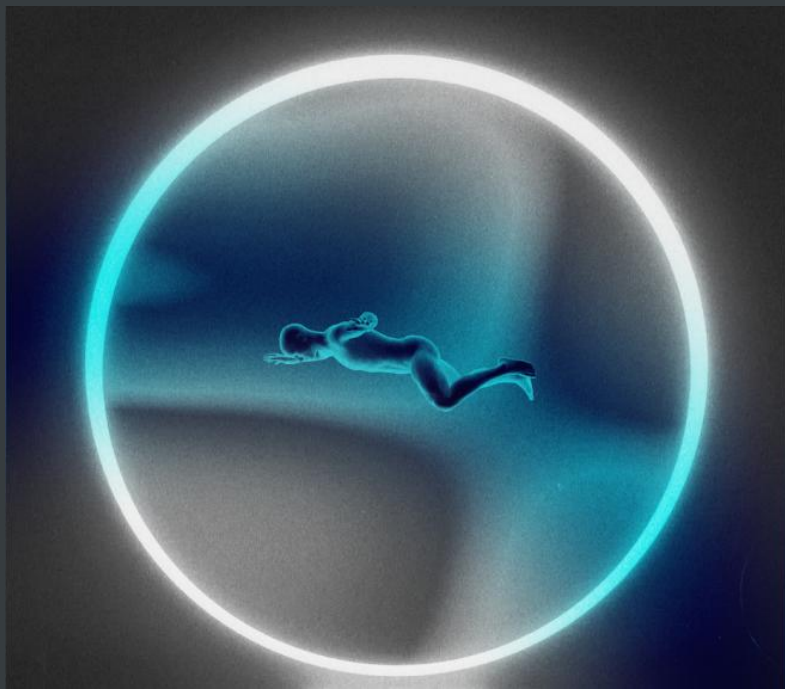
Персонализация и самораскрытие. Беседа на эмоционально значимые для собеседника темы.

Наша задача побудить собеседника через вопросы или личный пример изложения личных историй к самораскрытию.

Самораскрытие – это беседа, в которой мы делимся личной информацией и своими переживаниями с другим человеком.

Например, фактами о себе (детскими увлечениями, проблемами в бизнесе и т.д.) или личным мнением и переживаниями относительно других людей и событий (признаемся в сложных отношениях с общим знакомым, в своей боязни высоты и т.д.).

Техники формирования раппорта:



Персонализация и самораскрытие

- Отношение к собеседнику как к яркой индивидуальности заставляет его чувствовать себя особенным и значимым, что увеличивает его вовлеченность в отношения с нами (Power dependence theory, Emerson, 1962).
- Как показало исследование нашей Лаборатории, 97% российских бизнесменов в возрасте от 18 до 35 лет и 91% в возрасте 36-65 лет заявили о готовности идти на уступки контрагенту, открыто делящемуся значимой информацией в рамках переговоров

5 причин для самораскрытия

Derlega, Grzelack, 1979

1

САМОПОНИМАНИЕ

Раскрывая собственные мысли и чувства, мы начинаем лучше разбираться в своих представлениях относительно какого-то явления

2

СОЦИАЛЬНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

Наблюдая за реакцией слушателя, мы получаем подтверждение нашей Я-концепции и проверяем степень правильности и уместности наших суждений

3

ВЫРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ

Проговаривая свои чувства, мы снижаем тревожность и повышаем уровень осознанности

4

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

Демонстрируя чувства, которые вызывает у нас поведение собеседника, мы можем избежать повторения неприятных моментов в отношениях или, наоборот, стимулировать поведение, вызывающее у нас позитивные эмоции

5

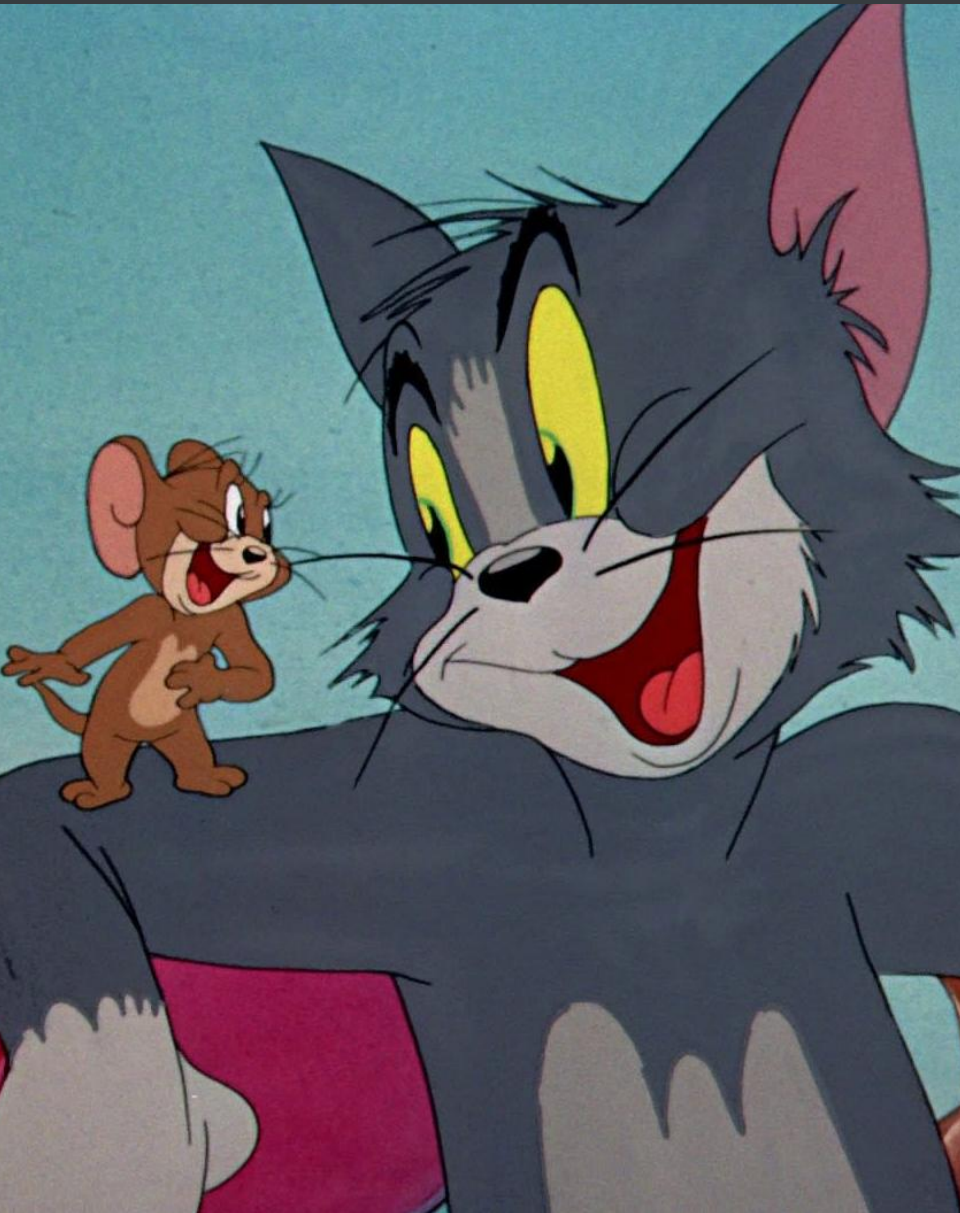
РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ

Часто самораскрытие является фактором возникновения симпатии и создает прочный фундамент для формирования доверия в переговорном процессе. На последнем мы остановимся подробнее

КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС

что происходит, когда мы
делимся с чужими людьми
глубинными проблемами?





МЫ СТАНОВИМСЯ ДРУЗЬЯМИ

- Наша установка «это чужак» вступает в противоречие с тем, что мы делимся личной эмоционально-значимой информацией только с теми, кому мы симпатизируем, т.е. со «своими».
- Мозгу не нравится такое противоречие, т.к. он должен признать, при его созрании, что он сделал что-то неразумное.
- Мозг не может отменить действие, но он может поменять установку, что собеседник не «чужой», а «свой».
- Так в процессе общения на личные темы мы незримо становимся «своими» для собеседника.
- Это работает даже тогда, когда мы лишь выслушиваем чужую личную историю. Все равно возникает когнитивный диссонанс.

Регулируя глубину общения, мы последовательно достигаем разных стадий наших взаимоотношений

Теория социального
проникновения
Альмана-Тейлора



СТАДИЯ ОРИЕНТАЦИИ

Темы за пределами рабочего процесса, но при этом достаточно «безопасные»: факты из биографии, увлечения и т.д.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКО- ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СТАДИЯ

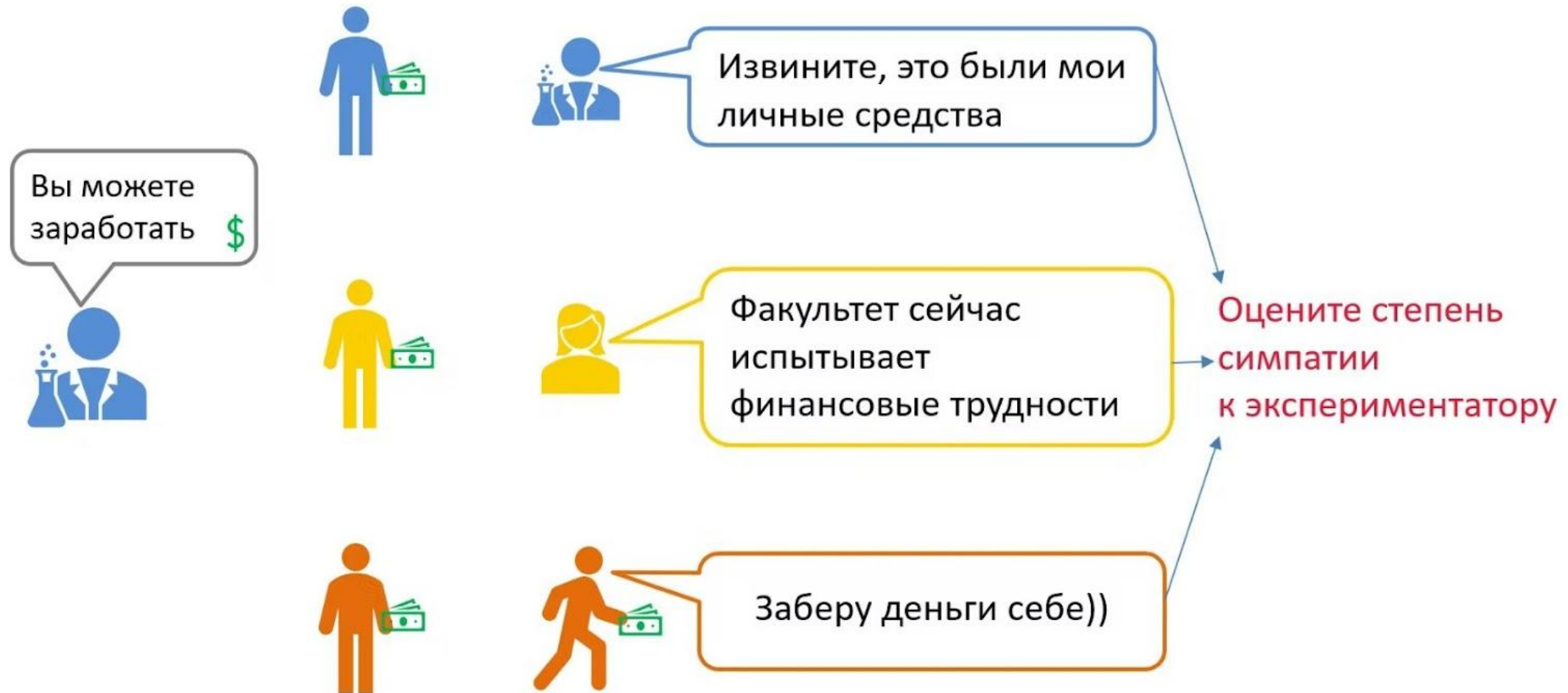
Более «скользкие» вопросы, такие как налоги, образование, политическая ситуация и т.д.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СТАДИЯ

Комфортно обсуждать большинство личных вопросов: жизненные цели, ожидания или религиозные убеждения.

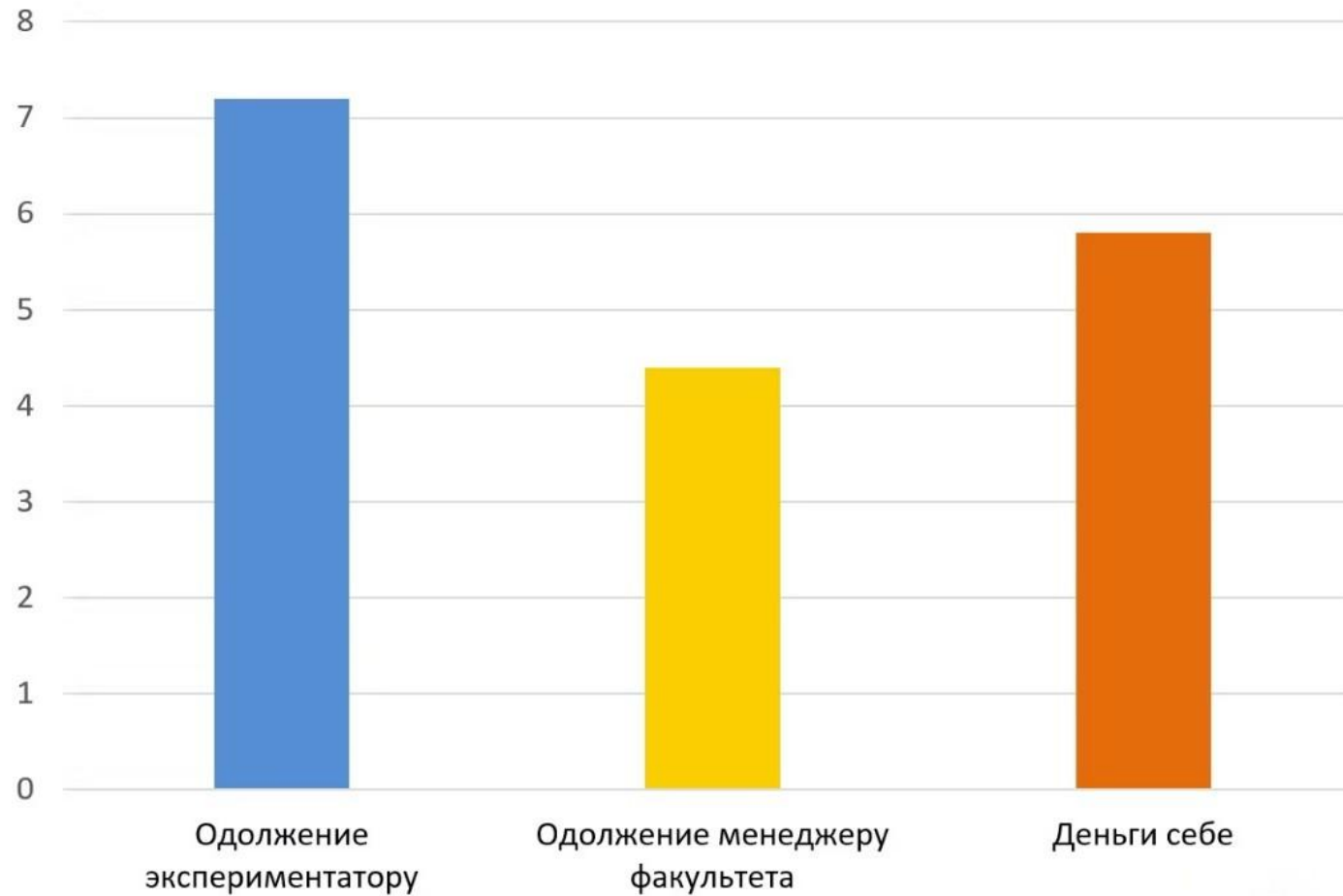
СТАБИЛЬНАЯ СТАДИЯ

Отношения достигают своего плато, мы начинаем делиться самыми глубокими переживаниями, мыслями, ценностями и можем предугадывать эмоциональную реакцию друг друга. Эта стадия характеризуется абсолютной открытостью, прямотой и высоким уровнем спонтанности.



(Jecker & Landy, 1969)

Степень симпатии к экспериментатору



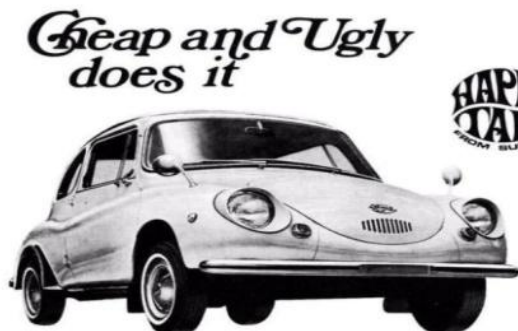
(Jecker & Landy, 1969)



Think small.

[illegible]

Presenting America's slowest fastback.

[illegible]

SUBARU 360 / \$1297^{*} up to 66 Miles per gallon**

With a face that only a Mother could love, Subaru has the love it proves that America is ready for a Cheap & Ugly Little Van. With a Mileage of 37, 47, 57, 67, and Maxi-Mileage — up to 66 MILES PER GALLON.

Subaru now introduces 3 great additions. The Subaru Sport, the Subaru Truck, and the Subaru Van, the only 5 door Van, (domestic or import) available on the American Market. Check the price and take a good look. Subaru, still Cheap & Ugly & Making more sense than the rest.

*Based upon manufacturer's suggested retail price. Excludes taxes, license, title and local fees. destination charge excluded.



SUBARU VAN / \$1397 ***



SUBARU SPORT / \$1297 ***



SUBARU TRUCK / \$1325.00

SUBARU MAKES SENSE

И ЕЩЕ НЕМНОГО О СИЛЕ ИСКРЕННОСТИ

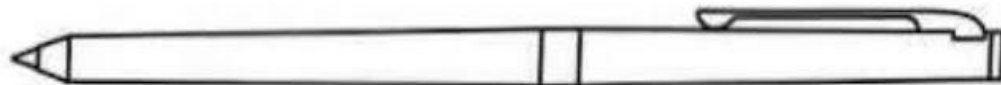
История вывода Фольксваген Жук («Мысли уже», «Представляем самый медленный американский фастбэк») и Субару («Дешевый и Уродливый делает это») на американский рынок

Не бойтесь **признавать** свои ошибки и ваши **незначительные недостатки** (особенно те, которые не сразу бросаются в глаза), **если** они с лихвой **компенсируются** вашими **достоинствами** – это может серьезно помочь в переговорах

Для коллекционеров артефактов эпохи

Условия аукциона по электронной почте: Pen@ArtLebedev.ru

**ДОЛГО.
ДОРОГО.
ОХУЕННО.**



Да, это та самая ручка и теперь она продается.
Аукционная цена*. Сертификат подлинности.

*Все средства пойдут на благотворительность.



На протяжении тысяч лет люди снимали боль, воспаление и температуру жуя, замачивая, отваривая кору ивы.

И мы бы продолжали жевать, замачивать и отваривать ее, леча самые разные заболевания, если бы в 1897 году немецкий химик Феликс Хоффманн в лаборатории компании Bayer не смог синтезировать ацетилсалициловую кислоту, отвечавшую за лечебный эффект ивовой коры, освободив тем самым человечество от необходимости брать с собой в поездку и держать в своей аптечке сухую древесину и платить за перевес и повышенную пожароопасность.



**И мы ее знаем по
запатентованному
Bayer товарному
знаку Aspirin.**



РАПОРТ

ДЕЛОВЫЕ КЛУБЫ – ЭТО АСПИРИН СОВРЕМЕННОСТИ.

Т.е. то, что прямым путем приведет вас к качественному изменению своего социального окружения, а вместе с ним - и к успеху. Без необходимости тратить время на активности, не ведущие вас к конечной цели.

Сообщества как механизм формирования своего нового социального окружения, снижения транзакционных издержек и преодоления природных ограничений на количество социальных связей, отраженное в числе Данбара.

ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАННОЕ СООБЩЕСТВО
ИЗ НЕЗНАКОМЦЕВ ДЕЛАЕТ **ПАРТНЁРОВ**,
СОЗДАВАЯ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
И СНИЖАЯ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ



Форум-встречи

как один из ключевых
форматов современного
бизнес-сообщества



ЧТО
ОСОБЕННОГО
В ФОРУМНЫХ
ВСТРЕЧАХ?





САМЫЕ УСПЕШНЫЕ МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ В СОЗДАНИИ СООБЩЕСТВ

					
с 1950 г.		с 1957 г.		с 1987 г.	
27000+ участников	130+ стран	23000+ участников	20+ стран	13000+ участников	60+ стран
КЛЮЧЕВЫЕ ФОРМАТЫ:					
• <u>Forum</u> • Power Breakfast • Dinner with celebrity • Social Evening • Chapter Retreat • Deal Network • Educational Workshop • Retreat (2 outgoing, 1 local)		• <u>Forum</u> • Global Events • Chapter Events • Executive Education • Healthnetwork Foundation • EO Mentership • EO Accelerator Program		• <u>Peer advisory board meetings</u> • Private executive coaching • World-class speakers and events • Specialized networks and communities	

ФОРУМ

Базовый формат деятельности самых успешных премиальных международных бизнес-сообществ (YPO, Vistage и EO), который существует в мире уже более 65 лет.



ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

в группе из
8-12 человек

УЧАСТНИКИ

управленцы и
предприниматели

ОБСУЖДЕНИЕ

профессиональных,
семейных и личных
вопросов

ПЕРИОДИЧНОСТЬ

один раз в месяц по
3-4 часа

ДОВЕРИТЕЛЬНАЯ

комфортная и строго
конфиденциальная
атмосфера

Вся сила форума
в удовлетворении
глубинной потребности
в самораскрытии
для развития близких
социальных связей
с ранее неизвестными
и крайне успешными и
независимыми людьми



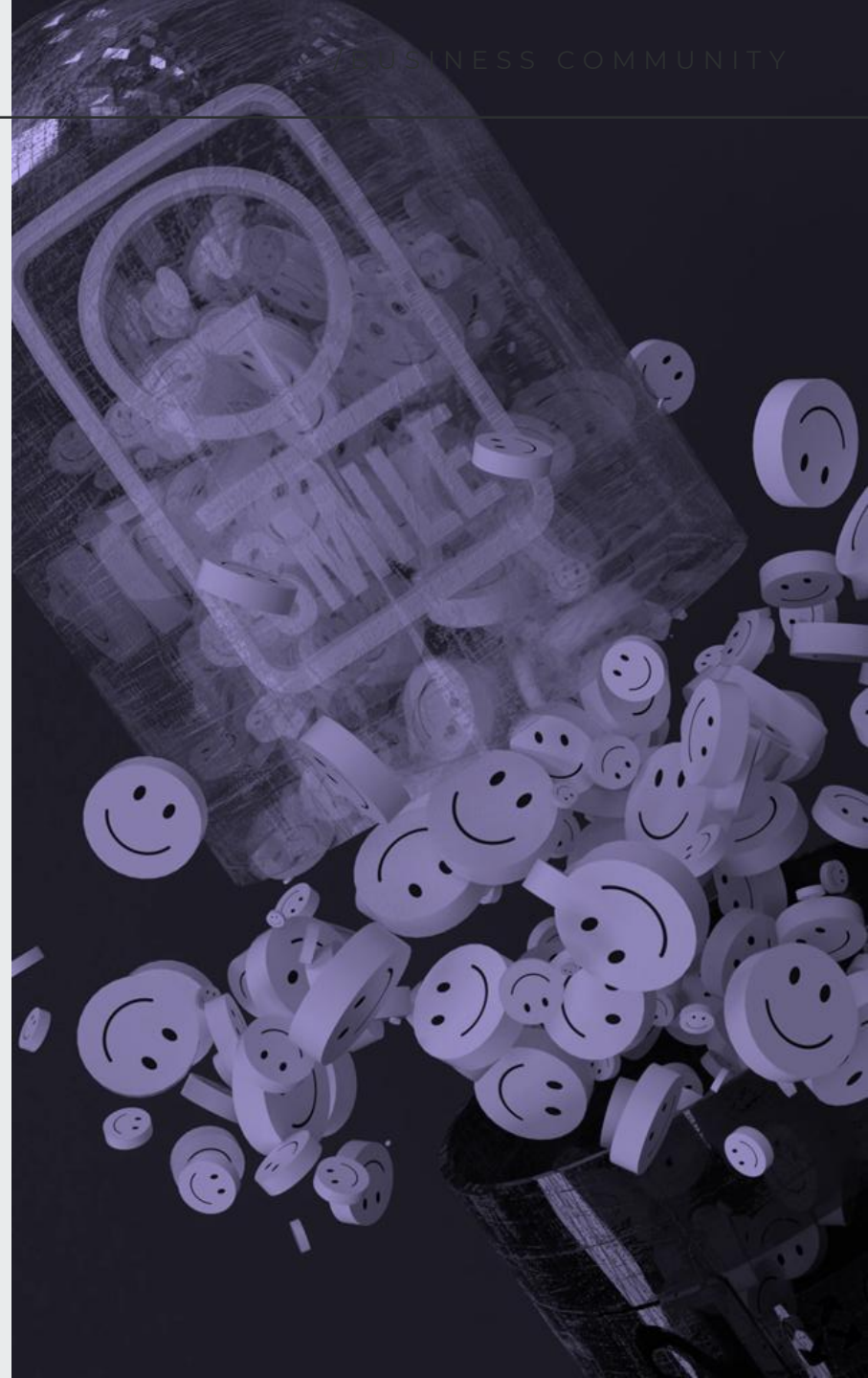
Форум – это
искусственный
инструмент
формирования
настоящей
дружбы



И НЕ ВСЕ СВОДИТСЯ К БИЗНЕСУ...

Одно из самых продолжительных исследований в сфере здоровья и счастья-Гарвардское исследование взросления (Harvard Study of Adult Development), стартовавшее в 1938 года, длящееся до сих пор и охватившее более 700 участников из всех слоев общества: от самых бедных до выпускников лиги плюща, привело исследователей к парадоксальным выводам:

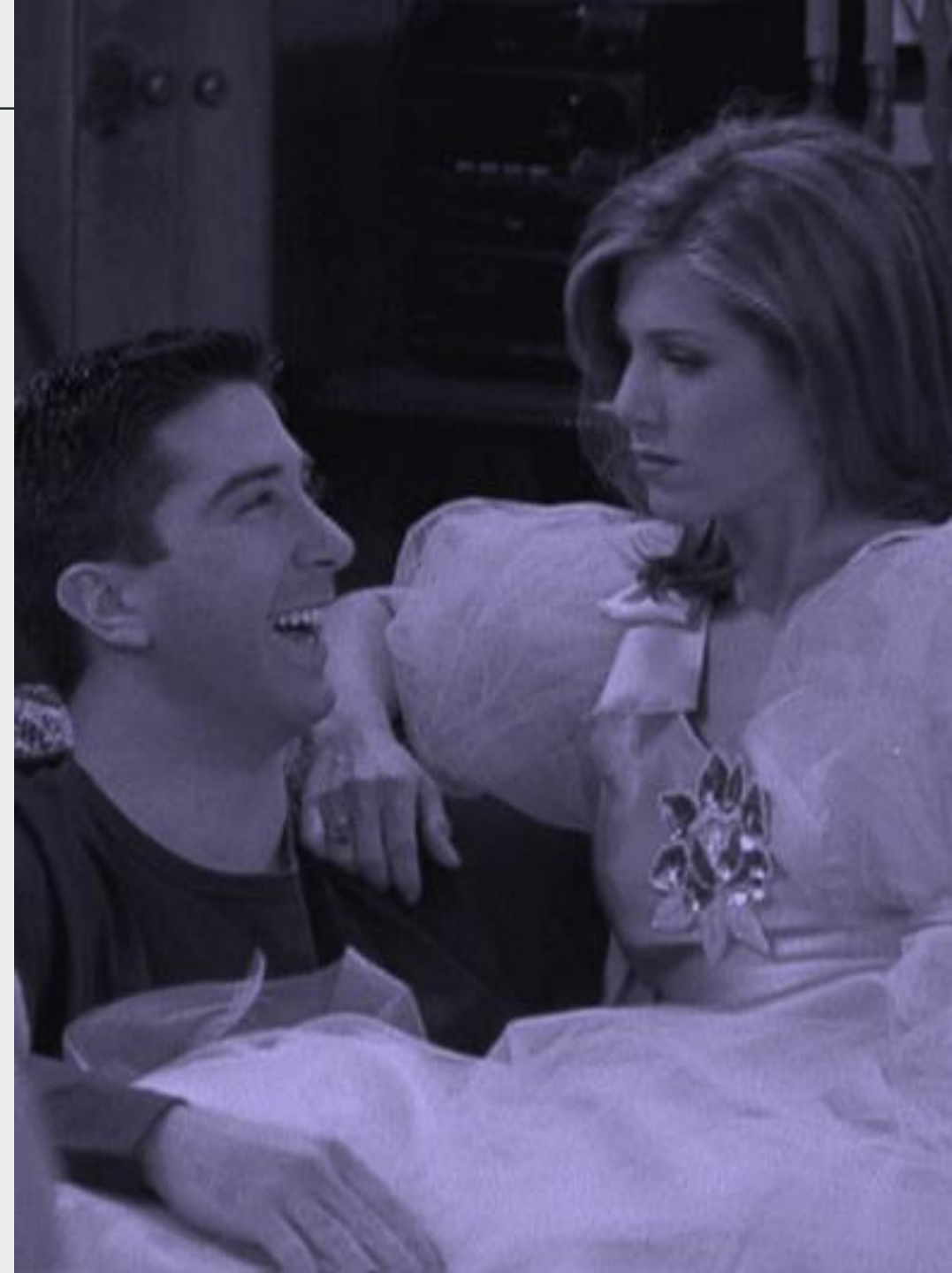
степень удовлетворенности близкими отношениями влияют на счастье и продолжительность жизни больше, чем IQ, гены или уровень достатка, уровень удовлетворённости отношениями в 50 лет был большим предиктором продолжительности жизни, чем уровень холестерина.



ЗВУЧИТ СЛИШКОМ РОМАНТИЧНО И ВАНИЛЬНО?

Позвольте тогда привести результаты исследования других ученых, медиков, которых вряд ли можно упрекнуть в вышеуказанных качествах. Низкая социальная поддержка увеличивает риск смерти от сердечно-сосудистых заболеваний и иных причин в диапазоне **от 59 до 71%.**

Ürgen Barth, Sarah Schneider, Roland von Känel. Lack of social support in the etiology and the prognosis of coronary heart disease: a systematic review and meta-analysis, 2010.



ПОЧЕМУ МЫ ОСТАЕМСЯ В СООБЩЕСТВАХ?



Обмен бизнес-ресурсами
и привлечение
инвестиций



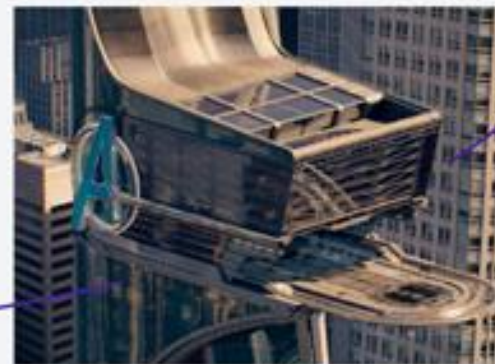
Новые знания, лучшие
практики и бесконечный
личный опыт



Мотивация, поддержка,
вдохновение, снижение
уровня стресса



Компетентные друзья,
которым можно доверять



Пространство доверия



NETWORKING | SOFTSKILLS | ENERGY

CLUBFIRST

Международное деловое сообщество,
объединяющее представителей среднего
и крупного бизнеса по всему миру.



CLUBFIRST СЕГОДНЯ

800+
УЧАСТНИКОВ

61

количество
форумов

70_{млн \$}

средняя выручка
в год



85%

собственники
бизнеса

15%

топ-менеджеры

81% 19%

мужчин

женщин

26

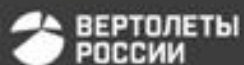
отраслей бизнеса

47_{лет}

средний
возраст



КОМПАНИИ УЧАСТНИКОВ

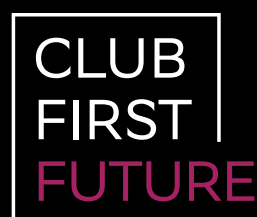


СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



CLUBFIRST.RU





X



SKOLKOVO
Moscow School
of Management

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОСТРОЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

18/05 — 19:00

 clubfirstfuture



ВИКТОР ЛЬВОВ —

основатель компании по управлению
строительными проектами RTF Group,
ex-president HSE Business Club,
сооснователь ClubFirst Future

МАКСИМ КАРПОВ

управляющий партнер NLF Group,
сооснователь «Клуба Первых»
и ClubFirst Future