

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРОВНЕЙ НЕТВОРКИНГА

Бабушкин Алексей Николаевич

Московский инновационный университет
al_bb@mail.ru

DIFFERENTIATION OF NETWORKING LEVELS

A. Babushkin

Summary: The article discusses the problems of networking in the context of its formation, development and manifestation. The structure of networking as a process was investigated and the features inherent in an individual at various stages of participation in this type of communication activity were analysed. The author considers the existing system of classification of networking by types and types and proposes an original classification of networking by levels of development. The study examines three levels of networking: the level of efficiency (establishing and expanding a network of connections without a strict system, improving communication skills), the level of strategy (purposeful and conscious formation of a network of contacts in accordance with the goals) and the level of philosophy (considering networking as a way of life, deep awareness of the value of human communication, systematic improvement of one's environment and sustainable strengthening of internal and external relations). When differentiating networking on three levels, the characteristic features for each level are defined, describing the behaviour, mental orientation and value orientations of the subject of networking, the features of his interaction with other participants in the communication process. The classification presented in the study expands the system of knowledge about networking, gives a deeper understanding of this concept as a process of human communication activity.

Keywords: networking, business communication, establishing business relations, social capital, networking levels, useful contacts, communication skills, interpersonal relationships.

Аннотация: В статье рассматривается проблематика нетворкинга в контексте его формирования, развития и проявления. Была исследована структура нетворкинга как процесса и проанализированы особенности, присущие индивидууму на различных этапах участия в данном виде коммуникационной деятельности. Автором рассмотрена существующая система классификации нетворкинга по типам и видам и предложена оригинальная классификация нетворкинга по уровням развития. В исследовании разобраны три уровня нетворкинга: уровень эффективности (установления и расширение сети связей без строгой системы, совершенствование коммуникативных навыков), уровень стратегии (целенаправленное и осознанное формирование сети контактов в соответствии с поставленными целями) и уровень философии (рассмотрение нетворкинга как образа жизни, глубокое осознание ценности человеческого общения, планомерное совершенствование своего окружения и устойчивое укрепление внутренних и внешних связей). При дифференциации нетворкинга по трем уровням определены характерные черты для каждого уровня, описывающие поведение, ментальную направленность и ценностные ориентировки субъекта нетворкинга, особенности его взаимодействия с другими участниками процесса коммуникации. Представленная в исследовании классификация расширяет систему знаний о нетворкинге, дает более глубокое понимание данного понятия как процесса коммуникационной деятельности человека.

Ключевые слова: нетворкинг, деловая коммуникация, налаживание деловых отношений, социальный капитал, уровни нетворкинга, полезные связи, навыки общения, межличностные отношения.

Актуальность всестороннего рассмотрения нетворкинга связана с его постоянно растущей популярностью в современном мире. При этом требуется не только изучение практических приемов и методов, присущих данному виду деятельности, но и системный подход при исследовании нетворкинга как коммуникативного процесса для анализа, понимания, объяснения и прогнозирования поведения участвующих в нем субъектов.

Футуролог Джон Нейсбит рассматривает нетворкинг как процесс создания сети людей на основе связи между ними, общающихся друг с другом для обмена информацией, идеями и ресурсами [5]. Отдельными авторами делались попытки классифицировать нетворкинг на типы и виды: позитивный и негативный [6]; практический (Utilitarian), эмоциональный (Emotional) и добродетельный (Virtuous) [12]; профессиональный и бизнес-нетворкинг [11]; личный и оперативный [10]; офлайн и онлайн

[13] и другие. На наш взгляд данная система не является полной и исчерпывающей для данного вида коммуникативной деятельности.

Цель исследования: выявить особенности поведенческих и ценностных характеристик субъекта нетворкинга и дифференцировать процесс нетворкинга по уровням.

В соответствии с тематикой исследования определены объект и предмет исследования. Объектом выступил нетворкинг, как целенаправленный вид коммуникативной деятельности. Предметом — психологические особенности индивидуумов в зависимости от характера их участия в нетворкинге.

Для достижения цели в ходе исследования решен ряд задач:

1. Выявлены особенности поведения индивидуумов в различных условиях нетворкинга и описаны их психологические характеристики для объединения по общим признакам.
2. Дифференцирован нетворкинг на различные уровни в зависимости от поведения субъектов данного вида деятельности.

В качестве методов исследования использовались методы контент-анализа, опроса, фокус-групп, включенного наблюдения при проведении тренингов по нетворкингу, мастер-майнд сессий, нетворкинг-активностей на бизнес-форумах и конференциях. Исследование осуществлялось с 2016 по 2020 год по стратифицированной выборке среди жителей Москвы и Московской области, являющимися лицами, планирующими открыть собственный бизнес и начинающими предпринимателями (со стажем деятельности до 1 года), действующими предпринимателями категории малого и среднего бизнеса. В составе выборки определены: 1 страта - Москва, 2 страта – жители Московской области. Общий объем выборки был поровну разделен между выбранными стратами. Выборку составили 2000 человек в возрасте от 20 до 45 лет в соотношении мужчины 40%, женщины 60%. Анализ результатов показал отсутствие существенного влияния пола, возраста и места жительства на ответы и поведение респондентов.

По результатам исследования нами была предложена новая классификация и выделены три уровня нетворкинга: уровень эффективности, уровень стратегии и уровень философии [1][2]. Каждому уровню соответствует свой набор из ценностной ориентации личности, особенностей взаимодействия с социумом, характера этих отношений и результаты, ожидаемые и получаемые субъектом коммуникативной деятельности.

1. Уровень эффективности

На данной стадии человек накапливает базу контактов, стремится к максимальному расширению круга знакомств. Каждый контакт рассматривается как потенциальная полезная возможность на перспективу. Как правило, это поверхностные контакты, с которыми не складываются близкие и глубокие доверительные отношения. В основном это контакты первого уровня (когда субъекты отношений знают лично один другого), установленные спонтанно или на интуитивной основе. Обычно такие отношения носят поверхностный и непродолжительный характер.

Нетворкингу на этом уровне присуща бессистемность. Индивидуумом накапливается багаж связей, обладающих имплицитной ценностью, возможности которых ему могут когда-нибудь пригодиться. В этот период человек посещает большое число разнообразных мест для

нетворкинга, стремясь соприкоснуться с максимальным числом других людей, оттачивая навык установления знакомств и поддержания общения.

Несмотря на относительную бессистемность процесса, человек на данном этапе нередко достигает успеха в нетворкинге, благодаря «силе слабых связей».

Концепцию «силы слабых связей» отразил в своей статье американский социолог Марк Граннотеттер. Согласно его мнению, наиболее полезными и выгодными в межличностном общении являются «слабые связи» (контакт людей, не имеющих глубокой привязанности, близких родственных отношений или устойчивых дружеских отношений) [9].

Результат, получаемый субъектом нетворкинга на уровне эффективности: развитие навыков общения, приобретение уверенности, нивелирование страха вступления в контакт, большой кластер новых поверхностных знакомств, успешное решение частных задач, понимание силы и важности нетворкинга для улучшения жизни.

2. Уровень стратегии

Для этой ступени характерно четкое понимание целей установления знакомства. Субъект нетворкинга четко понимает какие задачи ему необходимо решить и каких возможностей для их реализации ему не достает. Контакт, инициирующий взаимодействие, преследует конкретную цель получения выгоды (например, продвижение по службе) [7]. Поэтому индивид стремится к поиску и установлению связей, коррелирующих с его текущими целями и задачами.

Согласно теории британского антрополога и эволюционного психолога Робина Данбара, существует ограничение количества постоянных социальных связей, которые человек способен поддерживать в текущий момент времени. Данное количество, по разным оценкам колеблется от 100 до 230 человек [8]. За среднее значение принято 150 связей, получившее название «Число Данбара» [3][8].

Исходя из понимания ограничений на установление и поддержание бесконечного числа связей, индивид стремится к осознанной фильтрации имеющихся и новых контактов. Каждую ранее установленную либо новую социальную связь человек начинает рассматривать, исходя из своих целей и с позиции пользы для их достижения.

Данному этапу характерно прогнозирование своего будущего окружения, дальнейшего укрепления и развития отношений с выбранными контактами.

Результат, получаемый субъектом нетворкинга на

уровне стратегии: формулирование целей и понимание путей их достижения, определение людей, необходимых для реализации задуманного. Осваивается набор приемов коммуникации. Формируется разборчивость в связях, происходит сегментирование сети контактов, акцентирование усилий на наращивание тех отношений, которые необходимы для реализации целей. Человек рассматривает нетворкинг как один из эффективных инструментов достижения целей.

3. Уровень философии

Уровень философии характеризуется глубоким осознанием ценности человеческого общения и рассмотрение нетворкинга не только как эффективного способа достижения целей, но и как образа жизни. Индивидуум вырабатывает собственную методологию установления, поддержания, развития, укрепления и систематизации контактов. Он начинает относиться к нетворкингу, как одной из естественных и неотъемлемых сторон своей жизни, как к ценностной категории бытия.

На данном этапе продолжается планомерное укрепление и расширение сети, построенной на взаимопонимании и взаимопомощи. Формируется четкое представление о законах, принципах и механизмах социального взаимодействия с другими людьми. Укрепляется потребность и заинтересованность в достижении целей каждым участником сети. Создаются условия для создания синергетического общества, в котором все индивиды могут достичь высокого уровня развития [4].

Также данному уровню свойственна потребность, желание и готовность в распространении и популяризации идей нетворкинга.

Результат, получаемый субъектом нетворкинга на уровне философии: стабильная «работающая» нетворкинг-сеть, выстроенная система и методология установления, развития и систематизации контактов, достаточно легкий поиск нужного контакта для достижения целей как своих, так и своего окружения, высокий уровень взаим-

ной рекомендательности, помощи и поддержки, получение удовольствия от общения и процесса нетворкинга в целом.

Как показывают наши наблюдения, переход субъекта между уровнями не имеет четко определенного временного или качественного интервала и зависит от личностного осознания индивида, его ощущений и предпринимаемых действий. Вместе с тем, нами замечено, что, как правило, человек проходит последовательно от одного уровня к другому (от первого к третьему). При этом, допустимо, что человек, опираясь на индивидуальную начальную базу теоретических знаний о нетворкинге, личные психологические особенности и уровень развития, может миновать уровень эффективности, совершая развитие от уровня стратегии к уровню философии.

Фактов перехода от более высокого уровня нетворкинга к более низкому не выявлено. Вместе с тем, нами гипотетически допускается переход субъекта нетворкинга с уровня философии на уровень стратегии. Такой переход может произойти, например, при смене сферы деятельности, миграции, либо при возникновении разочарований, связанных с нетворкингом, изменений в системе ценностей индивидуума.

Вывод

Систематизация и структурирование научного знания о нетворкинге находятся на этапе становления. В представленном исследовании мы предложили дифференцировать процесс нетворкинга по уровням его проявления и развития. Привели характерные черты для каждого уровня, затрагивающие поведение, ментальную направленность и ценностные ориентировки индивида, субъекта нетворкинга. Представленная классификация позволяет структурировать нетворкинг как процесс, дает возможность расширить понятийный аппарат и систему знаний о нетворкинге, служит основой для продолжения теоретических разработок в сфере изучения нетворкинга, дальнейшего исследования поведения субъектов нетворкинга на различных этапах процесса межличностных коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабушкин, А. Эффективный нетворкинг / Алексей Бабушкин. Эффективный нетворкинг. – Издательские решения, 2016. – 160 с.
2. Бабушкин, А. Три уровня нетворкинга // Нетворкинг по-русски. – № 3(6), 2018. – URL: <https://runetworking.ru/archive/6/tri-urovnya-netvorkinga/> (дата обращения 07.01.2023).
3. Данбар, Р. Лабиринт случайных связей / Robin Dunbar. How Many Friends Does One Person Need? Dunbar's number and other evolutionary quirks / Пер. Д. Могилевцев. – ООО «Издательство «Ломоносовъ», 2012. – С. 28
4. Маслоу, А. Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2009. – 352 с.
5. Нейсбит, Д. Мегатренды / Д. Нейсбит; Пер. с англ. М.Б. Левина. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. – С. 276.
6. Резак, Д. Связи решают все: Бизнес-сказка о Царевне-лягушке / Дарси Резак при участии Джуди Томсон и Гейл Холгрэн-Резак; пер. с англ. А.В. Камеко. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – С. 36.
7. Casciaro, Tiziana, et al. «The Contaminating Effects of Building Instrumental Ties: How Networking Can Make Us Feel Dirty». *Administrative Science Quarterly*, vol.

- 59, no. 4, 2014, p. 706. JSTOR. – URL: <http://www.jstor.org/stable/43186081> (дата обращения 06.01.2023).
8. Dunbar, R. Neocortex size as a constraint on group size in primates / *Journal of Human Evolution*, Volume 22, Issue 6, 1992, pp. 469–493, ISSN 0047-2484, – URL: [https://doi.org/10.1016/0047-2484\(92\)90081-J](https://doi.org/10.1016/0047-2484(92)90081-J) (дата обращения 07.01.2023).
 9. Granovetter, Mark S. «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology*, vol. 78, no. 6, 1973, pp. 1360–80. JSTOR. – URL: <http://www.jstor.org/stable/2776392> (дата обращения 07.01.2023).
 10. Herminia Ibarra, Mark Lee Hunter / *How Leaders Create and Use Networks* / *Harvard business review*, January 2007
 11. Indeed Editorial Team. What Is Professional Networking? 30 November 2021. – URL: <https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/professional-networking> (дата обращения 06.01.2023).
 12. Mele, Domenec «The Practice of Networking: An Ethical Approach». / *Journal of Business Ethics*, vol. 90, 2009, pp. 487–503. JSTOR. – URL: <http://www.jstor.org/stable/40863683> (дата обращения 06.01.2023).
 13. Misner, I. Which Is Better – Online Networking or In-Person Networking? / Dr. Ivan Misner. – URL: <https://ivanmisner.com/which-is-better-online-networking-or-in-person-networking/> (дата обращения 07.01.2023).

© Бабушкин Алексей Николаевич (al_bb@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский инновационный университет