МАТЕРИАЛЫ УЧАСТНИКАМ СТИПЕНДИАЛЬНОГО КОНКУРСА ФОНДА ПОТАНИНА

Сила связей

Небольшой практический гид: как замечать возможности, выстраивать связи и сотрудничать по делу.

Главная мысль Наши возможности зависят не только от того, что мы умеем сами, но и от знаний, опыта и ресурсов, доступных через отношения. Однако контакты превращаются в социальный капитал не автоматически: важны разнообразие связей, доверие и взаимность.

01 Что именно дают социальные связи

ИНФОРМАЦИЯ

Не только открытые данные: кто и над чем работает, какие возможности возникают, кому можно задать вопрос.

НОВАЯ ПЕРСПЕКТИВА

Люди из других дисциплин замечают то, что может быть незаметно внутри привычной среды.

ПОДДЕРЖКА И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Совет, обсуждение гипотезы, профессиональная критика, помощь в сложный момент.

СОВМЕСТНОЕ ДЕЙСТВИЕ

Комбинация компетенций, опыта и ресурсов позволяет решать задачи другой сложности.

Что говорит исследование. Слабые связи нередко открывают доступ к информации за пределами близкого круга. Но их эффект не универсален: исследование LinkedIn показало, что для трудоустройства значение имеет и характер связи, и отрасль. **Исследование Science, 2022**

02 Карта моих возможностей: упражнение на 10 минут

Возьмите одну реальную задачу — исследование, проект, стажировку или профессиональный выбор. Не составляйте список «полезных людей»: сначала проясните, какие именно знания или возможности необходимы.

МОЯ ЗАДАЧА

Какого конкретного результата я хочу достичь?

ЧЕГО МНЕ НЕ ХВАТАЕТ

Знаний, обратной связи, данных, партнёра, доступа к практике?

КТО УЖЕ РЯДОМ

Кто из знакомых может помочь разобраться в вопросе?

КАКОЙ КРУГ ВНЕ МОЕЙ СЕТИ

С кем из другой дисциплины, города или сферы стоит познакомиться?

ЧТО МОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ

Какие мои компетенции, идеи и ресурсы полезны другим?

ПЕРВЫЙ ШАГ

Кому напишу, с каким вопросом и зачем именно сейчас?

Пример. Хочу проверить исследовательскую гипотезу на реальных данных → нужен специалист по анализу данных и организация с подходящей практикой → ищу не «влиятельного знакомого», а собеседников с конкретным опытом.

ОТ ЗНАКОМСТВА К СОВМЕСТНОМУ РЕЗУЛЬТАТУ

Что делать после встречи

03 Как начать содержательное знакомство

01 Узнайте контекст. Чем занят человек, что для него важно и есть ли пересечение с вашей задачей?

02 Сформулируйте конкретный запрос. Одна тема и один вопрос легче, чем просьба «помогите с карьерой». Не требуйте немедленного ответа.

03 Предложите небольшой следующий шаг. Обмен материалами, 15-минутный разговор, комментарий к гипотезе или знакомство с коллегой.

04 Поддерживайте связь действием. Отправьте обещанную информацию, поблагодарите за помощь и сообщите, чем закончилась история.

Пример сообщения. «После лекции заметила, что мы работаем с похожими задачами. Я сейчас исследую [тема] и пытаюсь разобраться с [конкретный вопрос]. Если вам интересно, могу поделиться своими материалами; буду рада обменяться подходами».

04 Когда сотрудничество действительно нужно

Самостоятельная работа	Задача требует одной компетенции и сосредоточенности; согласование только усложнит процесс.
Обращение к эксперту	Не хватает конкретного знания или оценки. Достаточно консультации, а не формирования команды.
Совместный проект	Нужны разные компетенции и ресурсы; участники влияют на общее решение и берут взаимные обязательства.

Перед началом общего проекта договоритесь: (1) какую задачу и для кого решаем; (2) зачем это каждому; (3) кто что вкладывает; (4) как принимаем решения; (5) что делаем при разногласиях. Хорошая команда начинается с ясности, а не с распределения красивых ролей.

05 Проверка на ближайшие семь дней

☐ Записать одну задачу и недостающий ресурс. ☐ Найти один контакт за пределами привычного круга. ☐ Предложить небольшой следующий шаг и договориться о продолжении.

Куда обратиться за дополнительными материалами

«Типы социального капитала россиян» · Рощина, Куфлина — исследование разных видов связей и доверия на российских данных, 2022.

«Нетворкинг для разведчиков» · Вавилова, Безруков — практика построения и поддержания профессиональных отношений, на русском.

Communities of Practice · Венгер-Трейнер — короткое объяснение, как обучение происходит внутри сообществ практики (англ.).

Community Canvas — бесплатные вопросы и шаблоны для запуска сообщества; доступны русские материалы.

Автор материала

Алина Яшина

Кандидат политических наук, стратег, фасилитатор, бизнес-медиатор. Развивает партнёрства, команды и сообщества; сооснователь Бюро «Со.Творцы».

Канал о коммуникации и сотрудничестве: @navigation_communication

Бюро «Со.Творцы»: sotvorcy.ru

Telegram