

**Автор:**

**Сорокина Анна Олеговна**

студентка

Институт экономики и управления

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

г. Кемерово, Кемеровская область

**Научный руководитель:**

**Ресенчук Анна Александровна**

старший преподаватель

Институт филологии, иностранных языков и медиакоммуникаций

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

г. Кемерово, Кемеровская область

## **КОНЦЕПТ «НЕТВОРКИНГ»**

**Аннотация:** в современном мире большое внимание уделяется общению, умению налаживать связи, а также их поддержанию. В совокупности перечисленные факторы образуют понятие «нетворкинг», которое и рассмотрено в данной статье.

**Ключевые слова:** нетворкинг, связи, круги общения, теория шести рукопожатий.

Налаживание связей – приём, который можно назвать одним из важнейших факторов в достижении успеха. «В каждой культурно-языковой группе присутствуют формулы приветствия и прощания, уважительного обращения к старшим по возрасту или положению» [4]. На сегодняшний день люди каждый день заводят новые связи, так как в настоящее время это не требует больших затрат времени – достаточно выйти в «сеть». Именно поэтому в наши дни стало популярно такое понятие, как нетворкинг.

Нельзя точно определить источник, откуда появился данный термин. Понятие «нетворкинг» первый раз было употреблено в 1982 году в книге «Мегатенденции» Джоном Нейсбиттом, в которой производится анализ американского

общества и на его основе тенденции развития. Данное словосочетание происходит от английских слов «net» и «work», перевод которых означает «сеть» и «работать». Дословно данное сочетание можно перевести, как «налаживание связей, полезных для бизнеса, а также для решения некоторых проблем или ситуаций», что достаточно близко к реально используемому понятию. Нетворкинг предполагает работу над налаживанием связей, постоянное расширение круга знакомств, умение выбирать людей, которые способны помочь вашей ситуации [1].

В 1969 году была выпущена Теория шести рукопожатий, разработанная психологами из Америки Стэнли Милгрэмом и Джефффри Трэверсом. Изложенная теория утверждает, что человек может быть знаком с любым другим, независимо от их места проживания или возраста, из-за цепочки общих знакомых, состоящую, как правило, из 5 или 6 людей. Проверить экспериментально данную теорию взялись эксперты компании Microsoft, а также работники социальной сети Facebook. С каждым последующим разделом исследования, гипотеза Милгрэма и Трэверса подтверждалась на практике. Внезапно, влияние Теории шести рукопожатий пришлось на бизнес, подтолкнув развитие нетворкинга в данной среде [2].

Однако не достаточно обычных связей для получения успеха при помощи нетворкинга – результат будет достигнут при наличии «важных» связей – это означает, что требуется относиться более внимательно относиться к кругу своего общения, просчитывая возможные знакомства на несколько шагов вперёд. Однако не стоит рассчитывать лишь на свой круг общения. Следует уделить внимание кругу общения своих знакомых, ведь изучив данную базу, можно не только расширить своё круг общения, но и найти такие связи, которые способны решить свои возникающие проблемы. При этом нетворкинг предписывает также постоянное поддержание связей: при установлении контакта с тем или иным человеком, не следует забывать о нём, даже если в настоящее время его возможности Вам не интересны. В реальных условиях, цели и задачи могут меняться из-за непостоянства рынка, поэтому крайне важно иметь как можно больше связей в разных областях деятельности. При этом, для поддержания связей не достаточно

социальных сетей и мессенджеров – их следует укреплять по средствам личных встреч, выходя за пределы «сетей» [3].

Обязательным условием эффективного нетворкинга является ваша личная полезность для вашего круга общения. Можно сказать, что Вы должны быть также интересны вашему партнёру, как и он Вам [3].

Нетворкинг – это деятельность, требующая от человека коммуникабельности и общительности, не приемлющая замкнутости и скрытности. Чтобы заниматься нетворкингом продуктивно, нужно быть человеком, всегда идущим вперёд, точно определяющего задачи и цели.

### ***Список литературы***

1. Нейсбит Д. Мегатренды [Текст] / Д. Нейсбит. – АСТ, 2003. – 384 с.
2. Согласно теории шести рукопожатий, мы все знакомы друг с другом через общих знакомых [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.factroom.ru/facts/3736> (дата обращения: 28.11.2017).
3. Правила нетворкинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://constructorus.ru/usrex/networking.html> (дата обращения: 28.11.2017).
4. Ресенчук А.А. Формулы речевого этикета в эпистолярном романе [Текст] / А.А. Ресенчук, М.Ю. Рябова // Вестник Кемеровского государственного университета. – Кемерово – 2013. – №2 (54). – С. 144–148.