

## «СИЛА СЛАБЫХ СВЯЗЕЙ» В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Д. А. Мозалевская

*Белорусский государственный университет, г. Минск;*

*daniela\_mozalevskaya@mail.ru;*

*науч. рук. – Д. Г. Доброродный, канд. филос. наук, доц.*

В публикации автор обращается к проблеме построения межличностных сетей как необходимого фактора развития человеческого капитала. Проводится анализ ключевых концептов работы М. Грановеттера «Сила слабых связей», таких как: сила связи, сильные и слабые связи. В результате исследования выявлено содержательное наполнение понятий, функциональные различия и взаимодополняющий характер сильных и слабых связей. Установлено, что слабые связи способны оказывать эффективную информационную поддержку, стимулировать человека к поиску и обмену новыми идеями, развитию профессиональных компетенций, формированию прочных и открытых взаимоотношений между людьми. Обозначено, что сетевое взаимодействие посредством нетворкинга предполагает определенную подготовку и открытость участников, двусторонний вклад во взаимоотношения, ценность построения долгосрочных связей, что позволяет избежать негативных результатов взаимодействия и укрепить социальное благополучие.

**Ключевые слова:** межличностные сети; сила связи; сильные и слабые связи; человеческий капитал; нетворкинг.

Под влиянием технологической инноваций социальный мир человека существенно меняется. Развитие социальных сетей перестраивает человеческое восприятие социальных отношений и создает ощущение, отсутствия временных и географических барьеров, ограничивающих коммуникацию людей, предоставляя возможность расширять свою сеть связей. При этом существует безусловная ценность близких человеческих отношений, основанных на чувстве взаимной поддержки и доверия. Как сохранить баланс в межличностных сетях в условиях глобальной нестабильности и грамотно развивать свой человеческий капитал?

Сеть человеческих отношений многообразна и определяется разными типологическими и размерными характеристиками, центр-периферийными взаимодействиями. В том числе, важнейшую роль занимает анализ силы связей. В 1973 году Марк Грановеттер, профессор социологии Стэнфордского университета, опубликовал статью под названием «Сила слабых связей». Впоследствии она стала одной из самых влиятельных социально-философских работ всех времен. До тех пор ученые предполагали, что благополучие человека зависит главным образом от качества отношений с близкими друзьями и семьей. Исследователь показал, что количество связей

также имеет существенное значение и способно качественно преобразовать жизнь человека.

М. Грановеттер определяет «силу связи» как комбинацию (вероятно, линейную) продолжительности, эмоциональной интенсивности, близости, или взаимного доверия, и взаимных услуг, которые характеризуют данную связь [1, с. 32]. Он проводит различие между «сильными связями» (близкие отношения, такие как семья и друзья) и «слабыми связями» (отношения со знакомыми, коллегами и бывшими одноклассниками).

*Сильные связи* обеспечивают эмоциональную поддержку и сопричастность к личным событиям, тем самым способны улучшать психическое здоровье человека и субъективное благополучие. Социальная поддержка является центральным измерением индивидуального социального капитала. Отметим, что стремление сохранять привычное окружение вполне естественно для человека и выражено в понятии «гомофильность» (склонность людей поддерживать отношения с теми, кто похож на них самих).

Однако в получении *информационной поддержки* слабые связи более эффективны, поскольку наше близкое окружение ограничено рамками общих привычных установок и знаний. *Слабые связи* стимулируют к поиску новых возможностей и идей, различных точек зрения, профессионального опыта. Одним из преимуществ, или сильных сторон слабых связей служит то, что они соединяют прежде разрозненные группы [2]. Важно подчеркнуть, что *силы связи не противостоят, а функционально взаимодополняют друг друга*, поскольку гармоничная сеть межличностных взаимодействий не может ограничиваться одной связью.

Общественное пространство города, студенческие и научные сообщества, курсы иностранных языков, тематические конференции, спортивные секции – источник слабых связей. Обмен жизненным опытом между мало знакомыми людьми способствует расширению сети связей и развитию *человеческого капитала*. Для выражения смыслового наполнения данного понятия за основу взято определение М. А. Абишевой: «человеческий капитал – это не только знания, навыки и самореализация человека, не просто совокупность практических навыков и интеллектуальных усилий членов общества, но и способность создавать новые знания и ценности» [3].

Развитие человеческого капитала посредством формирования слабых связей демонстрирует установка нетворкинга. Однако то, что отличает нетворкинг от случайного знакомства – это намерение. Нетворкинг – это жизненная установка, которая гласит, что даже просто связывая людей друг с

другом и ничего не ожидая взамен, вы расширяете свои горизонты и увеличиваете собственные возможности [4, с. 38].

Множество исследований показывает, что профессиональные связи приводят к увеличению возможностей трудоустройства и бизнеса, расширению и углублению знаний, повышению мотивации и способности к инновациям. Нетворкинг способствует обмену идеями, помогает расширить профессиональные компетенции. Сетевое взаимодействие может повысить социальное благополучие и помочь завести друзей на всю жизнь [5]. Однако нетворкинг требует определенной подготовки:

1. *Определение цели сетевого взаимодействия.* Важно научиться ставить перед собой конкретные цели и задавать конкретные вопросы. С кем я хочу наладить взаимодействие? Какого рода связи ищу – с партнерами, клиентами, коллегами? Правильное ли я выбрал мероприятие для этого? [4, с. 38].

2. *Поиск общих интересов и поддержание общения в длительной перспективе.* Люди устанавливают наиболее тесные и продолжительные связи, работая вместе над задачами, требующими вклада друг друга. Тем самым, наличие общих интересов способствует формированию подлинной и значимой совместной деятельности, установлению регулярного сотрудничества.

3. *Любознательность и открытая позиция.* Открытость в своих увлечениях, целях и интересах.

4. *Формирование масштабных целей.* Нетворкинг не действенен в случае работы только ради собственной выгоды. Высшей целью может быть обучение, вклад в исследование или профессию. Данный подход формирует ценностное отношение к участникам сетевого взаимодействия и предмету деятельности, вместе с тем, делая жизнь более насыщенной и познавательной.

Наряду с многочисленными преимуществами нетворкинг способен вызывать негативные эффекты. Чувство потраченных впустую времени и ресурсов, поскольку не все сетевые связи приводят к реальным отношениям. Участник сетевого взаимодействия может скрывать реальные цели общения, тем самым вызывать у собеседника ощущение потребительского отношения и понимание одностороннего вклада во взаимоотношения.

Таким образом, независимо от периода социально-исторического времени была и остается ценность человеческих отношений, взаимного доверия, эмоциональной и информационной поддержки. Сильные и слабые связи отличаются функциональным наполнением, связывают микро- и макроуровни,

тем самым обогащая межличностные сети людей. Общение с представителями разных профессий, национальностей и культур открывает более широкие возможности для развития человеческого капитала. Нетворкинг эффективен в профессиональных поисках, обмене информацией и знаниями, способствует формированию у человека коммуникативных навыков и ценности построения прочных связей, чувства принадлежности и социального благополучия.

#### Библиографические ссылки

1. *Грановеттер, М.* Сила слабых связей / М. Грановеттер ; пер. с англ. З. В. Котельникова // Экономическая социология. – 2009. – Т.10, №4. – С. 31–50.
2. *Stefanone, M. A.* The value of online friends: Networked resources via social network sites / M. A. Stefanone, K., Kwon, D. Lackaff // First Monday. – 2011. – Vol. 16, № 2.
3. *Абишева, М. А.* Человеческий капитал в Республике Казахстан: проблемы образования / М. А. Абишева // Адам әлемі – Мир человека. – 2009. – №3. – С. 46–56.
4. *Петерсил, Г.* На связи / Г. Петерсил // Бизнес-журнал. – 2015. – №5. – С. 38–39.
5. *Eatough, E.* What is networking and why is it so important? / E. Eatough // BetterUp [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: <https://www.betterup.com/blog/networking>. – Дата доступа: 25.04.2022.