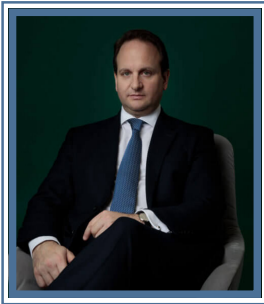




Կոորդինացիա
Կրթության
Կենտրոն

20
SURH



ՑԱՆՑԱՅԻՆ ԿԱՊԵՐ ՏՆՕՐԵՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԹԵԶԻՍՆԵՐ ՀԱԳԵՆ ՇՎԱՅՆԻՑ

ERIC SALMON & PARTNERS ՄԻԶԱԶԳԱՅԻՆ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅԱՆ
ՏՆՕՐԵՆՆԵՐԻ ԽՈՐՀՐԴԻ ԳԼՈՐԱԼ ՊՐԱԿՏԻԿԱՅԻ ՂԵԿԱՎԱՐ

Որո՞նք են ցանցային կապերի առավելությունները

Ցանցային կապերն ամրապնդում են գործարար կապերը, նոր, թարմ գաղափարների աղբյուր են, հաճախ նպաստում են կարիերայի առաջընթացին կամ աշխատանքային նոր հնարավորությունների ձեռք բերմանը, հնարավորություն են նաև այլ անձանցից խորհուրդներ և աջակցություն ստանալու համար: Սա բերում է վստահություն և երկարատև անձնական հարաբերությունների զարգացում: Ցանցային կապերի առավելություններն իրոք շատ են:

Ի՞նչ է նշանակում «թույլ կապերի ուժ» արտահայտությունը

Այս հարցին անդրադարձել է ամերիկացի սոցիոլոգ Մարկ Գրանովետերը, ով 1973թ.-ին հրապարակեց «Թույլ կապերի ուժը» հոդվածը: Նա ուսումնասիրեց մարդկանց միջև կապերը և պարզեց, որ եթե դուք կապեր եք ձևավորում անձանոթ մարդկանց հետ, կարող եք ունենալ կարիերայի զգալի արագացում կամ բացահայտել գործունեության նոր հնարավորություններ:



Կորուորացիական կազմակերպություն



Ամուր կապեր դուք ունեք ծանոթ մարդկանց՝ ձեր գործընկերների, ձեր ընտանիքի անդամների և ընկերների հետ: Դուք ճանաչում եք նրանց, նրանք ճանաչում են ձեզ, պատրաստ եք նրանց հետ կիսվել զգայուն տեղեկություններով, քանի որ վստահում եք նրանց և ունեք ընդհանուր ինքնության զգացում:

Ըստ սոցիոլոգի՝ ամուր միջանձնային կապերը տեղեկատվության ալիք են, որը քիչ է տարբերվում այն տեղեկատվությունից, որն ունեք դուք: Հետևաբար, ամուր կապերի միջոցով (տեղեկատվական ավելցուկի պատճառով) մարդիկ փոխանակում են սահմանափակ քանակությամբ տվյալներ կամ ռեսուրսներ, մինչդեռ իսկապես կարևոր տեղեկատվության փոխանակումը տեղի է ունենում հենց թույլ կապերի միջոցով:

Ինչպե՞ս առաջ գնալ, երբ ապում եք ցանցային աշխարհանքը

Համանուն հոդվածով հանդես է եկել INSEAD-ի պրոֆեսոր Չարլզ Գալունիկը: Իր հոդվածում նա վերլուծում է անհատականությունների տարբեր տեսակներ և դրանց համապատասխան ցանցային կապերի ձևավորման տիպարներ:

Ցանցի ձևավորման ամենաբարդ տիպարը Գալունիկը կոչել է **«խաղացող»**: Խաղացողն այն մարդն է, ով իսկապես հաճույք է ստանում մարդկանց հետ շփվելուց: Նա սոցիալապես գերակտիվ է: «Խաղացողը» չի կենտրոնանում մարդկանցից ինչ-որ օգուտներ ստանալու վրա:



ԿՈՐՈՐԱՅԻՆ
ԿԵՆՏՐՈՆ

20
SURP

Հաջորդ տիպարը «**չափավորն**» է: Նա գնահատում է ցանցային կապերը, բայց զգուշանում է դրանց հզորությունից: Որպես կանոն, «չափավորը» հարաբերություններ է ձևավորում ընթացիկ խնդիրները լուծելու կամ համատեղ աշխատանքը կատարելու համար: Այդ կապերը պահպանվում են մինչև համատեղ գործունեության ավարտը: «Չափավորը» փնտրում է օգտակար հարաբերությունների օգտագործման հնարավորություններ, սակայն ավելի քիչ է հակված դեպի նպատակային ծառայությունները, օրինակ՝ «երաշխավորի ինձ X գործընկերոջը» կամ «ներգրավի ինձ Y նախագիծ»:

Մյուս տիպարը «**պուրիստն**» է, ով կարծում է, որ ցանցը վատ բան է: Նա կենտրոնացած է փորձաքննության զարգացման վրա: «Պուրիստը» գտնում է, որ ցանցային կապերը պետք է ձևավորվեն բնական ձևով: Նա կարող է նախաձեռնել նոր շփումներ միայն այն դեպքում, երբ դա պահանջում է իր աշխատանքը կամ առաջադրանքը, սակայն՝ առանց երկարաժամկետ մտադրությունների:

Իսկ ինչ ինտրովերտների մասին

Ինտրովերտները հաճախ հոգնում են շատ մարդկանց, անձանոթ մարդկանց հետ շփվելուց: Ինտրովերտ լինելը հիվանդություն չէ, դա ուղղակի անհատականության այլ օրինաչափություն է: Ինտրովերտները կապեր են հաստատում բոլորովին այլ կերպ, քան էքստրավերտները, ովքեր երբեք չեն սպառվում ուրիշների հետ շփվելուց և պարզապես ուրախ են, երբ նոր մարդու են հանդիպում: Ցանցի համար մեկ ճանապարհ չկա, և անհատականության յուրաքանչյուր տիպ ունի ցանցային կապեր ձևավորելու իր մոտեցումները:



ԿՈՐՈՐԱՅԻՎ
ԿԵՆՏՐՈՆ
ԿԵՆՏՐՈՆ

20
SURF

Ո՛վ եք դուք և ի՞նչ եք փնտրում

Առաջին բանը, որ դուք պետք է անեք, նախքան նույնիսկ մտածելը ցանցի մասին, հասկանաք ինքներդ ձեզ: Դրեք ձեզ ուրիշի տեղը և փորձեք ներկայացնել ինքներդ ձեզ հակիրճ և պարզ ձևով: Փորձերը կօգնեն ձեզ ներկայացնել ձեր մտքերը, հեշտացնել հաղորդակցությունը և զարգացնել կապերը: Որքան ուրիշները լավ հասկանան ձեզ և ձեր կարիքները, այնքան ավելի լավ կարող են օգնել ձեզ: Այնուհետև դուք պետք է մտածեք, թե ում հետ եք պատրաստվում կապեր հաստատել:

Մարդկանց, ովքեր կարող են կարևոր լինել ձեր կարիերայի համար, կարելի է դասակարգել 4 կատեգորիայի.

Ընդօրինակման տիպար. օգտակար չէ ցանցի համար, քանի որ դժվար է հանդիպել նման մեկին, կամ էլ նա հասանելի չէ ձեզ:

Քրուչ. մեկն է, ով աշխատում է ձեզ հետ որոշակի ժամանակահատվածում, որպեսզի օգնի ձեզ զարգացնել ձեր հատուկ հմտությունները: Ձեզ հարկավոր չէ կապ հաստատել քուչի հետ, քանի որ դուք վճարում եք նրան, և նա կանի այն, ինչ անում է քուչը:

Մենթոր. նա կիսվում է իր սեփական գիտելիքներով, փորձով և հմտություններով, որպեսզի օգնի ձեզ զարգանալ, առաջնորդել ձեր կարիերան: Հաճախ, մենթորի հետ հարաբերությունները ոչ պաշտոնական են, հիմնվում են կամավոր ներգրավվածության վրա:

Հովանավոր. մարդ, ով ճանաչում է ձեզ և պատրաստ է օգնել ձեզ: Նա այլոց ուշադրությունը հրավիրում է ձեր քրտնաջան աշխատանքի և ձեռքբերումների վրա ու պատրաստ է ձեզ համար «նոր դուռ» բացել:

Մենթորն ու հովանավորը մարդիկ են, ում հետ դուք պետք է կապ հաստատեք ցանցերում ներգրավվելու համար:



ԿՈՐՊՈՐԱՏԻՎ
ԿԵՆՏՐՈՆ
ԿԵՆՏՐՈՆ

20
SURP

Արդյո՞ք «ես ոչ ոք եմ»

Մարդիկ հաճախ ասում են՝ «ես ոչ ոք եմ»: Ինչ կարող եմ ես տալ: Ինչնո՞ւ ինչ-որ մեկը պետք է շփվի ինձ հետ: Ես ուղղակի անկարևոր մարդ եմ: Ես շատ երիտասարդ եմ և այլն: Սա սխալ մտածեցում է: Յուրաքանչյուր ոք կարող է որոշակի խորհուրդներ տալ թեմայի փորձաքննության վերաբերյալ: Յուրաքանչյուր ոք ունի որոշակի կապեր, ռեսուրսներ, որոնք կարող են անհրաժեշտ և օգտակար լինել այլոց համար:

Ինչպե՞ս հաստատել ցանցային կապեր

Դուք արդեն կապեր եք հաստատում, երբ անում եք ձեր աշխատանքից դուրս ինչ-որ բան, օրինակ՝ մասնակցում եք համաժողովի, վեբինարի և հարցնում եք մյուս մասնակիցներին իրենց անցյալի և հետաքրքրությունների մասին, օգնում եք կազմակերպել որևէ միջոցառում, կամավոր մասնակցում եք բարեգործական ծրագրի: Հետո դուք կարող եք անել հաջորդ քայլը. հարցնել ձեր ծանոթին, թե արդյոք նա հարմարավետ կզգա ձեզ ներկայացնել մեկ այլ անձի: Դա ինչ-որ մեկից լավություն խնդրելու շատ հասուն ու քաղաքավարի ձև է:

Ցանցային կապերն առնչվու՞մ են արդյոք հեղինակության հետ

Հեղինակությանն անհրաժեշտ է նայել որպես հիմնարար հասկացության: Առաջին հարցը, որ ծագում է՝ «Դուք ճանաչված եք արդյոք». քանի՞ հոգի է ձեզ ճանաչում, հիշում ձեզ, կարող է ասել ձեր անունը: 2-րդ հարցն է՝ «Ինչնո՞ւ ես հայտնի»: Եվ 3-րդը՝ «Որքանո՞վ եք դուք այն, ինչով հայտնի եք»: Եթե ձեզ ոչ ոք չի ճանաչում, կարող եք փոխել իրավիճակը՝ շփվելով մարդկանց հետ:



Կորուրսեւ
Կտուգարան
ԿԵՏՏՈՆ

20
Surh

Ինչպէս կապ հաստատել հզորների հետ

Հզորները զբաղված են, նրանց օրակարգը հագեցած է, նրանք արդեն վերևում են, այնպես որ նրանք այդքան էլ արժեքավոր չեն համարում հիերարխիայից ցածր գտնվող ինչ-որ մեկի հետ կապ հաստատելը, և, ամենայն հավանականությամբ, բաց կթողնեն կամ կանտեսեն էլեկտրոնային կամ սոցիալական ցանցերի միջոցով հարցումները:

Առաջին բանը, որ դուք կարող եք անել, հարգված որևէ անձի երաշխավորությունն ունենալն է: Հաջորդ քայլը ձեր միջև նմանություններ գտնելն ու դրանք խաղարկելն է, օրինակ՝ նույն ծննդավայրն ունենալը: Այնուհետև, դուք պետք է բերեք արժեքավոր ինչ-որ բան՝ տեղեկատվություն, հմտություններ կամ պատկերացումներ, որոնք կարող են օգտակար լինել այդ անձին: Նաև եղեք համառ: Սրանք մարդկանց հետ կապ հաստատելու հատուկ ուղեցույցներ են:

Դեպի ցանց Ձեր ճամփորդությունը

- ◆ Գիտակցեք ցանցային կապերի առավելությունները:
- ◆ Գտեք Ձեր ցանցային ինքնությունը:
- ◆ Կապ հաստատեք կապող օղակների հետ:
- ◆ Ստեղծեք Ձեզ համապատասխանող ասոցիացիաների և հարթակների ենթակառուցվածք:
- ◆ ...ԵՎ ՍԿՍԵՔ ՀԱՍՏԱՏԵԼ ՅԱՆՑԱՅԻՆ ԿԱՊԵՐ: