УДК: 331.53:316.472.4

А. С. Голдырева

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ НЕТВОРКИНГА В ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА

Рассматривается современный подход трудоустройства через технологию нетворкинга. Многие вузы сталкиваются с проблемой трудоустройства выпускников. Нетворкинг выступает эффективной технологией, с помощью которой становится возможным сделать человека более успешным и конкурентно способным на рынке труда.

Ключевые слова: *рынок труда, молодежь, трудоустройство, нетврокинг, нетворкер, связи, теория тесного мира (теория шести рукопожатий), сеть контактов.*

A. S. Goldyreva

POSSIBILITIES OF USE OF THE NETWORKING TECHNOLOGY IN EMPLOYMENT OF UNIVERSITY GRADUATES

This article approaches the issue of employment through a new networking technology. Many higher education institutes face a problem of employment of the graduates. The networking technology can help to make the person more successful and competent on a labor market.

Key words: *Labor market, youth, employment, netvroking, netvorker, communications, Theory of the close world, Theory of six handshakes, network of contacts.*

Проблема трудоустройства актуальна уже долгое время. Многие вузы столкнулись с тем, что студенты после выпуска не работают по полученной специальности. Данная проблема все чаще встает перед выпускниками (независимо от специальности) им все труднее найти работу, так как на современном рынке труда востребованы в основном специалисты с опытом работы. По данным Росстата РФ, почти 60 % населения работают не по специальности, и эта цифра с каждым годом растет [1].

В 2007 г. независимое рейтинговое агентство «РейтОР» проводило исследования. В итоге этого исследования была получена следующая статистика: опрос более 1600 респондентов из числа выпускников вузов 2007 г. в различных регионах России показал, что только 23 % опрошенных точно будут работать по специальности, 3 % – точно работать по специальности не будут, а 18 % заявили, что,

© Голдырева А. С., 2014

скорее всего, не станут работать по полученной специальности. Таким образом, КПД наших вузов весьма небольшой. К окончанию вуза с будущим местом работы смогли определиться *около четверти* выпускников 2007 г. (27,5 % уже выбрали предприятие для будущей работы). 72,5 % молодых людей приступают к поиску работы, только получив диплом. Многие из нас часто задаются вопросом, может ли помочь сеть контактов в профессиональной реализации на рынке труда. Некоторые успешные люди уверенно ответят, что грамотное выстраивание и развитие персональной сети деловых контактов помогут вам в дальнейшем добиться вашей цели. Совсем недавно российское общество охватила современная и модная тенденция – networking. Об этой технологии многие жители нашей страны знают немного, но она набирает обороты с каждым днем. По данным Исследовательского центра рекрутингового портала Superjob.ru, 26 % россиян считают личные связи и знакомства в профессиональном сообществе приоритетно важными для успешной карьеры. Еще 62 % уверены, что связи – подспорье реализации себя как профессионала [7, с. 1–10].

Что касается запада, то эта технология известна и общедоступна. Определимся с данным понятием. Что такое нетворкинг? Существует много определений этого понятия, но лучше всего раскрывает суть самого нетворкинга понятие Девора Зак: «Что же представляет собой нетворкинг? Это искусство построения и поддержания взаимовыгодных знакомств». Или определение еще одного автора Д. Резак: «networking – это взаимовыгодное сотрудничество, это налаживание отношений. Networking – это безграничная сила связей и контактов. Главное здесь – не просто имена в записной книжке, но также поддержка взаимовыгодных отношений! Задайтесь вопросом, чего вы больше всего хотите достигнуть в жизни? Нетворкинг позволит вам реализовать свой потенциал. У вас есть большая цель? Возможно, вы хотите найти новую работу, получить повышение, установить новые профессиональные или личные контакты, сделать этот мир лучше, завоевать авторитет, продавать товары или услуги, написать книгу, заключить сделку, укрепить сотрудничество, создать себе репутацию, осуществить мечту или открыть собственное дело… Нетворкинг приведет вас к цели…» [10].

Свои истоки нетворкинг черпает из теории «тесного мира». В своей книге «Концепция тесного мира и революционная наука о сети связей» Марк Бучанан исследует networking и его разновидности. Ав-

тор уверен, что «идея тесного мира – одно из новейших и наиболее значимых открытий в науке о networking». Идея теории состояла в том, что любые два человека на планете находятся друг от друга на расстоянии шести рукопожатий, шести степеней отчуждения. Феномен «тесного мира» был открыт социальным психологом Стэнли Милграмом в 1967 г. При помощи нехитрого теста он доказал, что сети контактов между людьми гораздо теснее и прочнее, чем об этом принято думать. Милграм разослал 160 писем случайно выбранным адресатам в штатах Небраска и Канзас. Он просил их доставить письмо фондовому брокеру в Бостон, используя при этом только личные связи и контакты. Милграм подсчитал, что для выполнения задания участники исследования задействовали в среднем шесть контактных лиц. Это явление называется с тех пор «шестью рукопожатиями» или «шестью степенями отчуждения». В 1973 г. Марк Грановеттер опубликовал ставший классикой труд «Сила слабых связей». В ходе своего исследования он брал интервью у людей, которые получили работу благодаря своим связям – через друзей или знакомых. Автор выяснил, что 84 % опрошенных нашли работу через «слабые звенья» цепи знакомств – с помощью людей, которых они видели всего один раз в жизни. Последующее исследование подтвердило его концепцию. Именно эти «слабые звенья» и есть наиболее мощные составляющие сети контактов. Это стало гениальным открытием. Это значит, что все наши контакты очень важны. Почему? Потому что наша сеть знакомств связана с бесчисленным множеством других сетей через контакты – близкие или далекие, сильные или слабые. Именно по причине этой спонтанности случайных совпадений мы никогда не можем знать, когда тот или иной контакт сможет нам пригодиться.

Анализируя литературу по проблеме исследования, можно сделать вывод о том, что авторы схожи в одном, нетворкинг – это одно из основных звеньев для получения работы. Одним из примеров является Кейт Ферраций. Кейт Ферраций входит в состав лучших нетворкеров мира, является успешным бизнесменом и автором книги «Никогда не ешьте в одиночку, и другие правила нетворкинга». В своей книге Кейт повествует, как связи могут пригодиться в нашей жизни. Он доказал, как можно подняться с низов при помощи знакомств. Он описал основы нетворкинга, которые пригодятся начинающему нетворкеру. Технология нетворкинга нацелена на то, что бы сделать из вас хорошего коммуникатора. Проводя свое исследование

и проанализировав авторитетные издания, автор статьи составила портрет успешного нетворкера. Успешный нетворкер – это, во-первых, хороший оратор и коммуникатор. Во-вторых, он имеет четко сформулированные долгосрочные цели. В-третьих, он имеет свой разработанный бренд. В-четвертых, имеет альтруистические качества и противостоит гордыне. В-пятых, постоянно совершенствует знания, умения и навыки, стремится быть актуальным в существующей профессиональной и социальной среде. В-шестых, имеет большую сесть социальных контактов или, если быть точнее, имеет большой «социальный капитал», а также сформированный круг общения. В-седьмых, это счастливый и искренний человек. В-восьмых, он умеет действовать в разных критических ситуациях. В-девятых, он хороший психолог – это заключается в понимании людей и подборке индивидуального подхода к каждой отдельной личности. В-десятых, умеет находиться в нужных местах, с нужными людьми.

В итоге хотелось отметить, что лучший способ «привязать» свое резюме к своей мечте – это заняться networking. Нетворкинг – это целенаправленный способ построения контактов, которые могут обеспечить вас нужной информацией, которая в свою очередь приведет вас к нужному результату. Это может быть подсказка, рекомендация или даже трудоустройство. Каждый человек, с которым вы устанавливаете контакт, приближает вас на один шаг к работе, которую вы желаете. Если вы серьезно относитесь к поиску работы, вы обязаны использовать методики и правила нетворкинга. Нужно помнить, что существует рынок «скрытых» или так называемых «вакантных» мест, где рабочее место можно получить только лишь благодаря тем возможностям, что обеспечивают контакты с другими людьми. В России это явление только набирает обороты. Но даже сейчас оно является одной из перспективных технологий по трудоустройству и поиску работы. Уолт Дисней был прав: «В конце концов, мир тесен».

Список литературы

1. Бучанан М. Концепция тесного мира и революционная наука о сети связей. New York, 2002.

2. Гогина Н. А. Конкурентоспособность выпускника как фактор трудоустройства // Высшее образование в России : журнал. 2010. № 12. С. 151–154.

3. Гладуэлл М. Переломный момент. Как незначительные изменения приводят к глобальным переменам. Вильямс ; М. 2007.

4. Девора З. Нетворкинг для интровертов. М. : Альпина Бизнес Бук, 2012.

5. Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 4. С. 31–50

6. Резак Д. Связи решают все. Бизнес-сказка о Царевне-лягушке. М. : Манн, Иванов и Фербер; 2008.

7. Чернов М. Из связей в князи: Пять путей к успеху через других людей. 2014.

8. Чернышева Н. И. Проблема трудоустройства выпускников учебных заведений и поиск путей ее решения // Наука и экономика. 2011. № 1–5. С. 62–63.

9. Феррации К. Никогда не ешь в одиночку и другие правила нетворкинга. М. : Манн, Иван и Фербер 2002.

10. Milgram S. Behavioral Study of Obedience // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1963. Vol. 67. No. 4. P 371–378.

11. Федеральная служба государственной статитстики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 09.10.2014). Загл. с экрана.