

УДК 159.923.2

ББК 88.50

Ф39

**Фельдман М.**

Ф39 Сила окружения : Network science для бизнеса и дружбы / Максим Фельдман. — М. : Альпина ПРО, 2022. — 184 с.

ISBN 978-5-907534-05-6

Как мыслить о своем окружении? Как его проектировать? Как проводить его аудит и видеть, где густо, а где пусто? Как побороть стереотипы, мешающие нам выстраивать отношения с людьми? Как не стать цифровым одиночкой? Как относиться к превращению связей в деньги? Какую роль наставники и менторы играют в нашей жизни? Есть ли формула у дружбы? Каков главный закон нетворкинга?

Автор этой книги предлагает ответы на эти и другие вопросы, опираясь на network science — научную дисциплину, изучающую сети как явление.

Вы узнаете, как наращивать персональный социальный капитал, научитесь структурировать карту социальных связей и разберетесь, как использовать сильные, слабые и «спящие» связи. Вы узнаете о силе multiplex-отношений, задумаетесь о балансе между эгоизмом и альтруизмом и поймете, как пользоваться ресурсами сообществ. Вы решите, нужен ли вам личный совет директоров, стоит ли быть социальным брокером и как устроены ваши круги близости. И, главное, сможете спроектировать персональную network-стратегию своей жизни.

Книга будет полезна самому широкому кругу читателей. Особенно интересна она будет тем, кто задумывается о собственных целях на следующие пять-десять лет, и о том, кто должен идти рядом, чтобы эти цели были достигнуты.

УДК 159.923.2

ББК 88.50

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru)*

ISBN 978-5-907534-05-6

© Фельдман М., 2022

© Оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

# Содержание

БЛАГОДАРНОСТИ .....	5
ВВЕДЕНИЕ, ИЛИ ЗАЧЕМ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ.....	7
<b>ГЛАВА 1. НОВАЯ МОДЕЛЬ ОБЩЕНИЯ .....</b>	<b>16</b>
<b>ГЛАВА 2. НАШИ ЛЮБИМЫЕ СТЕРЕОТИПЫ О СВЯЗЯХ .....</b>	<b>27</b>
<b>ГЛАВА 3. ЧТО ТАКОЕ НЕТВОРК-НАУКА .....</b>	<b>38</b>
<b>ГЛАВА 4. ДВА ГЛАВНЫХ ЗАКОНА НЕТВОРК-НАУКИ.....</b>	<b>48</b>
<b>ГЛАВА 5. ДВЕ СТРАТЕГИИ ПРЕВРАЩЕНИЯ СВЯЗЕЙ В ДЕНЬГИ.....</b>	<b>55</b>
<b>ГЛАВА 6. ФОРМУЛА ДРУЖБЫ .....</b>	<b>59</b>
<b>ГЛАВА 7. СИЛЬНЫЕ СВЯЗИ. ЧИСЛО ДАНБАРА И КРУГИ БЛИЗОСТИ .....</b>	<b>66</b>
<b>ГЛАВА 8. SIMPLEX- И MULTIPLEX-ОТНОШЕНИЯ .....</b>	<b>79</b>
<b>ГЛАВА 9. СИЛА СЛАБЫХ СВЯЗЕЙ.....</b>	<b>85</b>
<b>ГЛАВА 10. СУПЕРСИЛА «СПЯЩИХ» СВЯЗЕЙ .....</b>	<b>92</b>
<b>ГЛАВА 11. TAKERS, GIVERS, MATCHERS.....</b>	<b>100</b>
<b>ГЛАВА 12. БРОКЕРЫ, ХАБЫ И СУПЕРКОННЕКТОРЫ .....</b>	<b>114</b>
<b>ГЛАВА 13. НАСТАВНИКИ, ПОКРОВИТЕЛИ, МЕНТОРЫ .....</b>	<b>134</b>
<b>ГЛАВА 14. СООБЩЕСТВА.....</b>	<b>143</b>
<b>ГЛАВА 15. ЛИЧНЫЙ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ .....</b>	<b>168</b>
<b>ГЛАВА 16. ЗАПИСНАЯ КНИЖКА ОТЦА.....</b>	<b>175</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ВАША НЕТВОРК-СТРАТЕГИЯ .....</b>	<b>180</b>