
Mentofaktúra folyóirat**-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

A gyenge kapcsolatok ereje

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Politikusi coaching

<http://www.politikuskepzes.szervezetepites.hu>

Manager Selfservice SET

<http://managerservice.szervezetepites.hu>

DR. KOLLÁR JÓZSEF**A GYENGE KAPCSOLATOK EREJE**

Granovetter szerint kapcsolathálónk szerkezete határozza meg azt, hogy mennyi erőforráshoz juthatunk. Elkülöníti egymástól az erős és a gyenge kapcsolat fogalmát: előbbi ápolására sok, utóbbira kevés időt és érzelmet fordítunk.

Az erős kapcsolatok tranzitívak, vagyis ha A barátja B-nek, és B barátja C-nek, akkor A barátja C-nek. Minél szorosabb kapcsolatban áll egymással két személy, annál inkább átfedi egymást baráti körük is.

A gyenge kapcsolatok nem tranzitívak: minél gyengébb kapcsolat áll fenn két személy között, annál nagyobb a valószínűsége, hogy barátaik sem ismerik egymást. A gyenge kapcsolatok hidat képeznek az erős kapcsolatokra épülő homogén klikkek között. Lehetővé teszik számunkra, hogy családtagjainkkal és közeli barátaikkal megosztott világunkból kitörve olyan erőforrásokhoz jussunk, amelyek az erős kapcsolatainkból nem nyerhetők ki.

Akik nem vagy alig rendelkeznek gyenge kapcsolatokkal, azok arra kárhozzatnak, hogy szűkre szabott világuk provinciális, begyöpesedett nézeteinek ismételtetésével töltsék az időt, ahelyett, hogy a hálózat távoli részeiről áramló értékes információkhoz jutnának. Granovetter empirikus bizonyítékokkal szolgál arra vonatkozóan, hogy munkalehetőségekhez sokkal hatékonyabban juthatunk gyenge kapcsolatainkon keresztül. Az a társadalom, amely híján van a gyenge kötéseknek, önkörükben

Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

A gyenge kapcsolatok ereje

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Politikusi coaching

<http://www.politikuskepzes.szervezetepites.hu>

Manager Selfservice SET

<http://managerservice.szervezetepites.hu>

forgolódó zárt klikkek fragmentált, megújulni képtelen „hiánykultúrává” válik. Aki növelni szeretné jövőbeli sikereinek valószínűségét, annak meg kell tanulnia észrevenni a hálózatok különféle részein elszórtan felbukkanó furcsa mintázatokban a már „megtörtént jövőt”. Úgy kell önmagára tekintenie, mint hálózatra a hálózatban, melynek a jelen struktúráit megtörő mintázatai jelzik, hogy a jövő már megérkezett, még ha nem is vált láthatóvá. Azaz mások vagyunk, mint amit magunkról gondolunk, mert jövőbeli énünk implicit módon már jelen van. A különféle áramlások (tőke-, információ-, technológiai, művészeti, szervezeti stb.) tükrében homályosan már látható jövő arcunk.

Az információs társadalom megtanít arra, hogy „kétszer nem léphetünk ugyanabba a folyóba, vagyunk is, meg nem vagyunk”. Vagyis csak a folytonos változás állandó. Aki ma vagy, az holnap már nem lehetsz, egyik identitás-variánst követi a másik! Nem halott, hanem élő hagyományra van szükség. Olyan tudásra, amely eszközként szolgál (a jelen hallgatólagos tudásában már benne rejlő) jövőbeli tudás létrehozására. Olyan kompetenciák birtokába kell jutni a gyenge kapcsolatok ereje folytán, amely képessé tesz annak előrejelzésére, hogy milyen új tudásra lesz szükség.

Fő feladat a tervszerű innovációra használható tudás áramoltatására való képesség kifejlesztése. A környezetünkkel való interakció során a tudás megszerzése és használata válik a legfontosabb feladattá. A 21. század sikeres identitásvariánsait a

Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

A gyenge kapcsolatok ereje

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Politikusi coaching

<http://www.politikuskepzes.szervezetepites.hu>

Manager Selfservice SET

<http://managerservice.szervezetepites.hu>

tudás menedzselése és innovatív felhasználása konstituálja. A szigorúan közgazdasági megközelítés szerint a gazdaság autonóm, önálló törvények alapján működő rendszer. Granovetter úgy véli, hogy a jelenkori gazdaság is éppen úgy beágyazódik a személyes kapcsolatainkba, mint a premodern. Véleménye szerint a túlszocializált (normakövető lény) és az alulszocializált emberkép (izolált haszon-kalkulátorok vagyunk) egyaránt torz. Nem vagyunk sem totálisan függetlenek, sem pedig teljesen meghatározottak társadalmi beágyazottságunk által. A szervezeti és szervezetközi interakciók a személyek közötti gyenge kapcsolatokra épülő hálózatok révén valósulnak meg. Az egyéni gazdasági döntések viszonyjellegűek (főnök-beosztott), és a kapcsolatháló struktúrája által determináltak. Az egyéni döntések eredményessége nagyban függ tehát a döntések terét adó személyes kapcsolathálótól. Meghatározó a kapcsolat tartalma és szerkezete. Az információáramlás minősége rosszabb a sokszereplős piacokon. Minél töredezetebb a hálózat, annál kevésbé homogén a döntési tér. A gazdaság eredményei a hálózatok összefonódási vagy töredezettségi mintázataival azonosíthatók.

A menedzserek éjszakája a szent és a profán találkozása a boncasztalon. Kissé profánul fogalmazva, olyan aktív pihenéssel töltött idő, amikor a cél nem szentesít semmiféle eszközt, magunk vagyunk a szent cél. Eliade meggyőzően érvel amellett, hogy a szent jelen van a profán mindennapokban is, igaz általában eltorzult formájában. A szent eredeti jelentésben az a személy,

Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

A gyenge kapcsolatok ereje

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Politikusi coaching

<http://www.politikuskepzes.szervezetepites.hu>

Manager Selfservice SET

<http://managerservice.szervezetepites.hu>

akit kiemelnek, vagy kiemeli magát eszközlétéből, és mint szent célra tekint életére. Kicsit kiválik, megáll, körülnéz, áttekinti helyzetét a „szent”-tel összhangban, mely azt jelenti: elkülönítettnek lenni. Profánul fogalmazva, a menedzserek éjszakája az a szent idő és tér, amikor és amelyben profán létünk szent keretének létrehívásán és megújításán fáradozhatunk a gyenge kapcsolatok erejének a segítségével.