

Cristina Gianotti

E' FACILE
FARE
NETWORKING
Se sai come fare



INDICE

E' facile fare networking se sai come fare

1. I *BASIC* IN PILLOLE
2. COME SI COSTRUISCE IL NETWORK
3. COME SI USA IL NETWORK
4. LETTURE PER RIFLETTERE
5. BIBLIOGRAFIA
6. IL DECALOGO DA TENERE SEMPRE PRESENTE
7. RIFERIMENTI

SEZIONE 1 – I BASIC IN PILLOLE

A. IL MERCATO DEL LAVORO NON SONO GLI ANNUNCI

Il mercato del lavoro è costituito da opportunità professionali già individuate, dichiarate e descritte da un'azienda, ma anche da molto altro:

- sempre in azienda, ci può essere una persona che dovrà essere sostituita a breve per pensionamento, trasferimento, maternità, cambio di strategia: questo costituisce un'opportunità;
- l'azienda può aver pianificato il lancio di un nuovo prodotto o l'apertura di un nuovo mercato o di nuovi punti vendita. Queste sono opportunità di lavoro note in azienda prima che sul mercato;
- Il mondo evolve, le funzioni aziendali hanno bisogno di nuove competenze. Anche questo è noto in azienda ancora prima che sul mercato.

Rispetto alle suddette esigenze, non è detto che un'azienda decida di muoversi pubblicando subito un annuncio o reclutando una società di ricerca e selezione.

Potrebbe anche farlo in un secondo momento, o non farlo mai.

Come interagisce con il mercato del lavoro l'azienda, **come emerge questa domanda di lavoro?**

Innanzitutto, come è sempre successo nel mondo e tra gli uomini, parlandone. Il manager chiede ai suoi collaboratori, il tesoriere alle banche di riferimento, l'amministrativo ai commercialisti o ai consulenti del lavoro, l'Amministratore Delegato agli amici del circolo, del club. Insomma, **le opportunità di lavoro passano attraverso le relazioni, solo all'ultimo si ricorre all'annuncio o alla società di ricerca.**

Questa è una gran bella notizia perché vuol dire che se non c'è un annuncio che fa per noi non vuol dire che non ci sia un lavoro per noi.

Si tratta solo di sapere come scovarlo...

B. NETWORKING NON È SPEDIRE IL PROPRIO CV A CHI SI CONOSCE E... NON È NEANCHE AVERE UN PROFILO SU LINKEDIN

La **rete di contatti** (*network*) è formata da tutte le persone che conosciamo, a partire dai parenti più prossimi fino ai conoscenti più lontani, e **il networking non è altro che l'attività di allargare la rete, in altre parole di conoscere nuove persone.**

Fanno parte della rete di contatti:

- la famiglia e i parenti (genitori, fratelli, zii, nonni, cugini, ecc.);
- gli amici e i conoscenti (amici, amici di amici, vicini di casa, ecc.);
- i colleghi di lavoro (le persone con cui si è lavorato o si lavora attualmente);
- gli insegnanti e i professori di tutte le scuole che si sono frequentate (dalle materne all'università, i compagni di scuola o di università);
- i membri di organizzazioni di cui si fa o si è fatto parte (come le associazioni sportive, culturali, di volontariato, ecc.);
- i professionisti a cui ci si rivolge (es. il dottore, il dentista, il parrucchiere, l'idraulico ecc.).

Il networking è un'attività naturale, che utilizziamo quotidianamente nella nostra vita in modo spontaneo e intuitivo. Le volte in cui ci si è fatti presentare la ragazza che piaceva o ci si è fatti indicare un buon ristorante o si è chiesto consiglio per un bravo medico, è stata svolta più o meno consapevolmente un'attività di networking. **È una capacità che utilizziamo ogni giorno, magari in modo poco sistematico**, ma che, grazie alle informazioni e all'aiuto prezioso degli altri, ci permette di raggiungere i nostri obiettivi.

Nell'ambito specifico della ricerca informativa e del lavoro, il networking permette di:

- aumentare i contatti in modo geometrico;
- incontrare e conoscere più persone che svolgono il lavoro che interessa;
- raccogliere informazioni su di una azienda o di una professione;
- far conoscere la nostra strategia di ricerca;
- scoprire opportunità di lavoro nascosto o di crearne di nuove.

GOOD GOING! È facile fare networking se sai come fare

*C'è al mondo una sola cosa
peggiore del far parlare di sé:
il non far parlare di sé.
- Oscar Wilde -*

Si può utilizzare la rete di contatti nel modo spontaneo e improvvisato di sempre, oppure passare a un'attività di networking consapevole e sistematica che permette di focalizzare le energie e le risorse per il raggiungimento dei propri obiettivi.

C. COME FARE CARRIERA CON IL NETWORKING: QUANTE OPZIONI CI SONO?

Passaparola

Utilizzare il passaparola vuol dire rendere partecipi della nostra ricerca tutte le persone che conosciamo, comunicando cosa si sta cercando e chiedendo un aiuto nel caso in cui **venissero a conoscenza di qualcosa**. Significa mettere in giro la voce che si stanno cercando informazioni, oppure lavoro. Questo metodo permette di utilizzare contemporaneamente tante paia di occhi e di orecchie per captare e raccogliere dati utili.

Networking professionale

Il networking professionale si basa sull'assunto (vero!) che **noi siamo la persona più adeguata, preparata e motivata a svolgere la ricerca e quindi nessun altro può sostituirci o rappresentarci**. Per farlo è necessario seguire tre regole fondamentali:

1. contattare ogni persona che ci è stata menzionata e ci potrebbe essere utile;
2. partire sempre da ogni incontro con almeno il nome di un altro contatto;
3. non lasciare la nostra presentazione nelle mani di qualcun altro.

Questo è il tipo di networking utilizzato dai venditori, il cui l'obiettivo, oltre a vendere il prodotto/servizio, è quello di allargare il portfolio clienti. Utilizzare questo metodo significa contattare direttamente la persona che ci è stata indicata o che abbiamo individuato.

Networking mirato

Il networking mirato segue il **processo inverso** ai metodi sopra descritti: una volta identificata la persona che ci interessa conoscere, l'obiettivo è quello di trovare il contatto che ci può introdurre. In altre parole, se per esempio si desidera fare un colloquio informativo o di autocandidatura con il Sig. Rossi, Responsabile Marketing dell'azienda Enterprise, si dovrà trovare qualcuno che lo conosca, in modo da utilizzare il suo nome per ottenere un appuntamento.

Networking online

Internet è uno metodo eccellente di networking che fornisce l'accesso immediato a un vasto numero di persone nel nostro campo di interesse. In particolare gli strumenti che offre sono, tra gli altri quelli del social network professionale per eccellenza, LinkedIn:

- jobs,
- gruppi,
- pagine aziendali,
- profili di responsabili aziendali,
- possibilità di essere presentati,
- aggiornamenti aziendali,
- per non parlare dei post, che in particolare in questi mesi stanno esplodendo anche su questo social network, non senza suscitare qualche perplessità:
 - Questa persona che posta ogni giorno qualcosa lavora anche?
 - Faccio un lavoro per cui la presenza regolare sui social è coerente con la mia professione?
 - Ha senso “postare” articoli di altri senza neanche un commento o una riflessione propria, o già “postati” da altri ancora? Non sarebbe meglio un contributo più occasionale ma anche più personale?

D. CAMBIARE LAVORO GRAZIE AL NETWORKING

Sebbene il networking sia una delle strade più efficaci per trovare lavoro, molti sono restii all'uso di questa tecnica per varie ragioni: possono essere imbarazzati perché non hanno un lavoro e sono in un momento di difficoltà, possono trovare difficile parlare di se stessi con altre persone, possono semplicemente non credere che il networking sia il modo migliore per risolvere il problema.

Può sembrare più facile rispondere ad annunci o spedire il proprio curriculum in modo non selettivo, ma così non si colpisce, se non in modo limitato, il mercato delle posizioni nascoste, dove si concentrano le maggiori opportunità.

E. I FALSI MITI DEL NETWORKING

Networking significa chiedere a tutte le persone che conosco un lavoro.

Networking significa trasformare persone che conosco in partner di un processo.

L'obiettivo è che loro ci mettano in contatto con altri, che a loro volta diventeranno partner per allargare la rete di contatti. Piuttosto che chiedere un lavoro, il network va usato per coinvolgere altre persone nel proprio processo di ricerca, persone che terranno orecchie e occhi aperti per opportunità che ci possono interessare.

Networking richiede una serie di telefonate a freddo.

È senza dubbio più probabile che uno sconosciuto risponda a una lettera o venga coinvolto in una telefonata se un amico/conoscente ci presenta.

Non ho un network (o è molto piccolo).

Quasi ognuno di noi ha un ampio network e conosce probabilmente centinaia di persone. Alcune conoscenze sono così ovvie che tendiamo a dimenticarle. Pensiamo a vicini di casa, parenti, funzionari di banca, parrucchiere, meccanico, medico...

Perché mi dovrebbero aiutare?

Una varietà di ragioni:

- È naturale volere l'aiuto degli altri.
- Sono molti quelli che sono passati da un momento difficile professionalmente parlando e si sentono empaticamente coinvolti.
- Alla gente piace dare consigli.
- Molti apprezzerebbero lo stesso aiuto se fossero nella medesima situazione.
- Essere considerato un esperto gratifica.
- Potrebbero imparare qualcosa da noi.

F. NEL NETWORKING CIO' CHE CONTA È:

- Il metodo
- La preparazione
- La volontà
- L'attitudine ("farmers not hunters")
- La pratica ("turning any conversation into opportunity")
- Il tempo ("it takes time")

Per tutto il resto, c'è ... **LinkedIn**⁽¹⁾.

(1) LinkedIn (www.linkedin.com) è il social network professionale storico e per eccellenza. Sta diventando talmente diffuso e usato che esso stesso produce webinar di istruzione nell'uso. Consiglio di far riferimento all'help center e ai suoi contenuti per tenersi aggiornati sull'uso di tale strumento ricorrendo direttamente alla fonte.