

Management

Networking: il nostro capitale sociale

Un asso nella manica per il nostro successo professionale e per arricchire la nostra vita di relazioni. Le best practice per cogliere il meglio da questa attività

Marco Vigni

Il networking vale ed è il nostro capitale sociale, il più grande e intangibile asset che ognuno di noi ha. Se questo è vero, allora perché in pochi lo coltivano o quando lo fanno è perché sono in situazioni di difficoltà?

Nasciamo con l'idea sbagliata che dobbiamo cavarcela nelle nostre vite fino a quando non scopriamo l'abbondanza che deriva dalle infinite possibilità delle nostre interconnessioni, come tessere del domino che cadono nel momento giusto.

In molti manager ancora oggi la "scoperta del networking" avviene quando accade qualcosa di importante nella loro vita professionale, talvolta legata a situazioni difficili.

La maggior parte delle persone non coltiva le relazioni per tutta una vita perché non ne comprende le enormi potenzialità, non rileva gli impercettibili fili sottili che ci legano agli altri. E così quando tutto pare crollare o remare contro, una relazione ti può risollevare e cambiare la vita, un "angelo relazione" ti soccorre quando meno te lo aspetti.

Dobbiamo stravolgere il nostro mindset, dare rinnovata energia e vigore alle nostre relazioni e non darle per scontate, immaginando un incontro come una porta (spesso reciproca) verso nuovi mondi.

La competenza strategica numero uno?

Fonti ci ricordano ogni giorno che grazie al network si coprono la prevalenza delle posizioni vacanti, con una media del 60-70%, fino ad arrivare al 90% degli executive.

È la competenza più strategica per il mercato del lavoro ed è, "da sempre", lo strumento più efficace per individuare nuove opportunità professionali (ma anche di business). Nessuno tuttavia attribuisce ancora al network il meritato podio e dignità scientifica della metacompetenza più importante dell'attuale mercato del lavoro.

Derrick de Kerckhove, nel concetto di "Intelligenza connettiva", ricorda come le persone, quando creano reti di relazione, attivano una "moltiplicazione" delle intelligenze superiore alla somma dei singoli attori, dando così un valore unico ed esclusivo al networking, dove lo stesso individuo che ne partecipa è al tempo stesso fruitore di questa generazione di ricchezza e contributore al tempo stesso.

Un lifelong journey

Non possiamo pretendere o aspettarci che la crescita del nostro network dipenda dagli altri, dobbiamo noi stessi essere rete e fare rete con gli altri e per gli altri creando legami e ponti. Il networking è un percorso che dura tutta la vita e mi piace definirlo *lifelong networking journey*, prima si parte, più veloci si arriva a destinazione.

Il networking è come un giardino, va innaffiato ogni giorno e a differenza del passato ne hai uno fisico, ma anche uno virtuale, quello che vedono tutti come una sorta di vetrina addirittura su un'enorme piazza mondiale.

E grazie a questa vetrina mondiale con un click puoi teoricamente collegarti con chiunque al mondo e rimanere connesso tutta la vita. E se i biglietti da visita invecchiano, le relazioni sui social sono sempre attive e piene di evoluzioni e sorprese.

E allora, per prepararci a un anno che non si preannuncia facile per il mercato del lavoro, ecco alcuni highlight su come mantenere sempre accesa questa straordinaria metacompetenza.

- 1) **Mantieniti employable, a prescindere dal tuo lavoro:** leggi, studia, partecipa a webinar e non solo nel tuo ambito. Avvia quanto prima un *lifelong employability journey* e fatti guidare da una sana curiosità verso le evoluzioni del mercato.
- 2) **Stabilisci connessioni nuove, periodicamente, con cadenza regolare,** facendoti contaminare da nuovi ambienti, saperi e persone, mettendoti in ascolto della rete, osservando, imparando e ispirandoti agli altri: il profilo di competenze sarà sempre più a pettine e sempre meno verticale.
- 3) **Cura la tua immagine e brand:** se non sei tu ad andare verso gli altri, saranno loro a venire da te e questo grazie ai contenuti che pubblichi. Ricordati che la “battaglia” dell’attenzione si basa esclusivamente sulla capacità di produrre contenuti e idee di valore e interesse per la tua rete.
- 4) **Ragiona e immagina il tuo perché professionale,** se è sempre attuale, e poi ingaggia la tua rete con un nuovo storytelling.
- 5) **Crea un tuo piano editoriale online sui temi professionali che ti caratterizzano** e in cui senti di avere qualcosa da dire (le persone non vogliono esperti, ma ascoltare la tua opinione) e avvia conversazioni sulla rete: il miglior modo di farsi notare è avere e postare contenuti di valore, in modo costante nel tempo (e lo fanno in pochi).
- 6) **Rafforza le tue competenze digitali e social.** Fai share di competenze con il tuo network, impara dai giovani e apprendi il loro mindset per muoverti sui social.
- 7) **Pratica l’associazionismo professionale** (ma non solo), momento fondamentale di un professionista e luogo di network dove crescere e migliorarsi come persone e professionisti e dove cogliere i trend in atto nella professione, talvolta anche in anticipo.
- 8) **Sii sempre open network e open mind** per cogliere le infinite possibilità che la rete ti offre.
- 9) **Governa tu la ricerca del lavoro e condividi il tuo progetto.** Coltiva ogni giorno il tuo network e ingaggia la tua rete, sii sempre pronto a raccontare la tua storia con occhi nuovi.
- 10) **Segui e circondati di persone che fanno networking,** osservandone modalità e approcci (si apprende anche guardando gli altri online) e poi personalizza il tuo stile.
- 11) **Costruisci ponti tra persone,** pensando a come creare valore reciproco: diventeranno presto la tua tribe.
- 12) Regala sempre **gentilezza e un sorriso** alle persone che incontri e ricambia i doni ricevuti e chi ti ha aiutato e dato un consiglio.
- 13) Non demordere mai e non dare nulla per scontato: c’è sempre un’opportunità dietro una persona e non fare l’**errore di** associare il network a cosa posso ottenere da questa persona in un approccio push (che non lascia spazio all’altro di esprimersi).

Non dobbiamo mai pensare alla relazione come a una somma algebrica dove il tutto deve pareggiare. L’universo relazionale non è mai qualcosa di fisso e immutabile, ma una dinamica fluttuante tra 2 o più persone

La chiave per creare una chimica con l’interlocutore è anche il “giusto” ambiente dove contaminarsi piacevolmente, in cui ritrovarsi intorno ad un tavolo, in un’atmosfera informale, per conoscersi, scambiare idee e verificare l’opportunità di arricchirsi reciprocamente creando le premesse per nuove sinergie e collaborazioni, per nuove sinapsi relazionali di apertura e apprendimento.

Credo che sia ora di cambiare paradigma e diventare portatori sani di networking e praticare, diffondere e implementare una cultura sana del networking in tutti gli ambiti della nostra vita.