



(/)

## Orienta. Ecco come fare rete per trovare lavoro

martedì 28 marzo 2017

*Non si tratta della vecchia e deleteria raccomandazione, ma del moderno e virtuoso networking. Negli Stati Uniti coinvolge i tre quarti dei posti*



Il mercato del lavoro è radicalmente cambiato e ai giovani verrà sempre più richiesto di governare proattivamente il cambiamento investendo in relazioni di valore. Oggi mandare un buon curriculum vitae e lettere di presentazione non basta più, ma occorre individuare modalità proattive e strumenti diversi per emergere da una vasta platea di validi giovani.

Una delle nuove competenze strategiche per il mercato del lavoro di oggi e di domani sarà la capacità di creare relazioni di valore, è il cosiddetto *networking*, che significa rafforzare e ampliare la propria rete di relazione in un'ottica sinergica e di scambio anche attraverso un uso consapevole e strategico di tutte le possibilità relazionali, tra cui i social network, LinkedIn in primis, ma non solo.

In altre parole, per trovare lavoro e fare carriera contano le relazioni personali, guardate da una prospettiva e angolatura nuove e diverse: non più la vecchia e deleteria raccomandazione, ma la capacità di creare e sviluppare una rete di rapporti personali rispetto alle proprie aspettative di lavoro e al proprio progetto e sogno nel cassetto. L'attività di

networking, però, non si può improvvisare, ma prevede una metodologia precisa, strutturata e continuativa e come ogni competenza va trasferita e allenata.

Negli Stati Uniti oltre i tre quarti dei posti di lavoro si individuano grazie al Network secondo quanto affermato da **Jaymin Patel**, career coach e Hr Manager e uno dei massimi esperti sulla “scienza delle relazioni personali”, in un recente evento in Italia. Se all'estero per un giovane fare networking per cercare lavoro rappresenta la normalità - te lo inculcano nelle università e poi ti aiutano a coltivarlo lungo tutto l'arco della vita professionale anche grazie alle community che si alimentano sin dagli anni accademici - bisognerebbe iniziare a rivedere l'approccio alla ricerca del lavoro anche in Italia, a partire sin dai primi anni di studio.

Oltre 500 manager si sono ricollocati grazie al networking - l'Agenzia per il Lavoro Orienta ha avviato da tempo diversi progetti in questo senso. Tra i più significativi nel recente passato la partecipazione al percorso formativo *Manager Attivo* nell'ambito delle politiche attive presso Cfmt - Centro Formazione Manager del terziario - che ha coinvolto dal 2010 al 2014 oltre 1000 manager fuoriusciti dal mercato cui è stato offerto, all'interno di un percorso formativo molto strutturato e articolato, una formazione specifica focalizzata sul networking e sulle strategie di ricollocazione. I risultati complessivi del progetto sono stati importanti: oltre il 70% si è ricollocato - con contratti di dirigenza, consulenza e a progetto - grazie alla propria rete.

Orienta, inoltre, consente ogni anno a diversi giovani di fare esperienza presso le proprie strutture sul territorio favorendo una rapida ricollocazione anche grazie a specifiche iniziative sul networking che vengono effettuate internamente, anche per gli stagisti. In particolare l'agenzia per il lavoro ha creato un format per i giovani sull'utilizzo del *networking* per la ricerca del lavoro dal nome, “*caccia al lavoro grazie al networking*”. Servizio che può essere fornito alle aziende anche nell'ambito di politiche attive di welfare sul lavoro sia per giovani che hanno la necessità di entrare nel mercato e di rimanerci.

«Oggi anche per un giovane fare *networking* vuole dire andare a cogliere un'esigenza del mercato del lavoro prima di potenziali concorrenti - spiega **Giuseppe Biazzo**, amministratore delegato di Orienta Spa - e questo perché si è saputo da subito costruire una rete di relazioni solide e di qualità: una base sicura da alimentare continuamente nel tempo. Sono fiducioso che qualcosa stia cambiando nei comportamenti e nelle abitudini. Prima o poi arriveremo ad un punto per cui anche in Italia se assumi qualcuno che conosci questo non diventa automaticamente un raccomandato ma vuole dire anche che qualcuno sta mettendo la faccia

per questa persona, perché si ritiene che meriti fiducia e opportunità».

«Prima di tutto il tema è culturale e occorre quanto prima liberare la potenza del *networking* togliendogli il tappo per non confonderlo con la raccomandazione tristemente nota nel nostro Paese - spiega **Marco Vigni**, permanent placement director di Orienta Spa -. In realtà il *networking* apre le porte del mondo del lavoro mentre la raccomandazione le chiude. Per fare *networking* e agire nel migliore dei modi le nostre relazioni occorre pensare a come creare valore per l'altro e per sé, a metterci la faccia per l'altro e questo avviene solo se c'è conoscenza dell'interlocutore, anche attraverso la mappatura dei suoi circuiti, sia personali che professionali, sia deboli che forti in cui è inserito. Il *networking* può essere svolto sia in modalità off line (un caffè) che on line (LinkedIn e i social network): cambiano approcci e modalità ma rimangono identiche le logiche di creazione del valore. Il *networking* è passione, missione e valore e questo mi ha portato a scrivere un libro su questo argomento (edito da Hoepli a maggio 2016) per consentire a tutti, giovani o Manager di coglierne le potenzialità e di applicarle correttamente per il proprio successo».

Ma cosa vuole dire fare *networking* per un giovane che vuole affacciarsi a un mercato che pare così ostico e complesso? Non è semplice dare ricette, ma alcune avvertenze sono d'obbligo:

1. Il giovane deve lavorare sulla consapevolezza di sé e degli elementi distintivi che lo caratterizzano, pescando anche negli hobbies e interessi, individuando uno sbocco coerente con i propri tratti attitudinali.
2. Il giovane dovrà definire quale è il proprio vantaggio competitivo, quello che lo differenzia a parità di un giovane con gli stessi studi e la stessa esperienza e dovrà essere in grado di comunicarlo efficacemente a potenziali datori di lavoro.
3. Condividere con la propria rete, vecchia e nuova, i propri progetti e le proprie aspirazioni a livello professionale chiedendo consiglio e feed back sul proprio progetto, entrando in contatto con interlocutori che lavorano in azienda e confrontandosi sulle migliori modalità di approccio.
4. Mantenere le relazioni, vecchie e nuove e creare nuove occasioni di contatto anche legate a hobbies e tempo libero in circuiti nuovi.
5. Frequentare job fair, fiere ed eventi dedicate sia al lavoro e orientamento che al mondo del business, presentandosi a nuovi interlocutori aziendali in modo proattivo e con un messaggio personalizzato ed efficace.
6. Informarsi sui settori emergenti e mappare verticalmente un settore di interesse (es fashion): trend, interlocutori, fatturato, player, cambiamenti in corso, e così via.
7. Trasformare una passione (es. pratiche sportive) in nuove occasioni di

relazioni per arrivare a interlocutori aziendali (ognuno di noi lavora o conosce qualcuno che lavora in azienda).

8. Informarsi sul network delle persone con cui si entra in contatto, anche le relazioni deboli, pensando sempre ad un “dono” per il nostro interlocutore e a nuove occasioni per rivedersi.

9. Attivarsi presso le aziende con un messaggio personalizzato senza aspettare che una posizione sia aperta (l'80% delle posizioni non è visibile).

10. Non smettere mai di fare azioni sul mercato anche se pare complesso: il lavoro raramente verrà a bussare alla vostra porta: mandare il cv a freddo può non essere sufficiente.

11. Utilizzare in un periodo rivoluzionato dal digitale, tutti i social network e in particolare LinkedIn per valorizzare se stessi dal punto di vista professionale e del proprio brand partendo dai primi anni di studio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA