



La nuvola del lavoro

di Corriere - @Corriereit

Il segreto (vecchio e nuovo) per trovare lavoro

21 GENNAIO 2016 | di La Redazione

Il tempo stimato per la lettura di questo post è di 7 minuti.



di Nicola Di Turi

Vuoi trovare lavoro? Allora lavora sulle amicizie. Sembra trovare ulteriore conferma il luogo comune per cui le raccomandazioni servono a trovare un impiego.

In realtà anche in Italia comincia a far breccia il concetto di **segnalazione anglo-americana**. Assieme all'idea, seppure ancora in gestazione, per cui la rete di contatti sia essenziale per promuovere l'immagine di un professionista.

«Prima o poi arriveremo anche da noi ad un punto per cui se assumi qualcuno che conosci, questo non diventa automaticamente un raccomandato. Se qualcuno mette la faccia per questa persona, lo fa perché ritiene che meriti fiducia e opportunità», spiega al Corriere della Sera Giuseppe Biazzo, amministratore delegato di Orienta.

È la filosofia delle referenze, il motore del successo di piattaforme come LinkedIn, in cui le segnalazioni di colleghi e potenziali compagni di scrivania, servono ad **accreditare un professionista agli occhi di un'azienda**.

A confermarlo sono i dati del programma Manager Attivo lanciato dall'agenzia Orienta (18 mila persone somministrate, 42 filiali, 140 dipendenti, 80 milioni di fatturato). Promosso nell'ambito delle politiche attive presso il Centro Formazione Manager del terziario, il progetto ha coinvolto **oltre 800 manager fuoriusciti dal mercato del lavoro**.

In 3 anni l'**80% si è ricollocato grazie alla propria rete di conoscenti**, con contratti di dirigenza, consulenza e a progetto. All'interno del percorso formativo, non a caso, era stata prevista una formazione specifica focalizzata sul networking.

Insomma, redarre curriculum e lettere di presentazione non basta più, ma è sempre più necessario individuare modalità proattive come la coltivazione di un'ottima rete di contatti, qualificati, e in grado di promuovere in maniera efficace le competenze dei conoscenti.

Una pratica che negli Stati Uniti è ormai consolidata e riguarda oltre tre quarti dei posti di lavoro, secondo quanto affermato da Jaymin Patel, direttore delle risorse umane. Più in generale, all'estero fare networking per cercare lavoro rappresenta la normalità fin

generale, **al posto del networking per cercare lavoro, rappresenta la rottamata** III
dall'università.

Ragion per cui fare rete e cercare segnalazioni (**non raccomandazioni vecchio stampo**), è una pratica che aiuterebbe soprattutto i giovani anche in Italia.

«Oggi per un giovane fare networking vuol dire andare a **cogliere un'esigenza del mercato del lavoro prima di potenziali concorrenti**. Costruire da subito una rete di relazioni solide e di qualità rappresenta una base sicura da alimentare nel tempo», ragiona ancora Giuseppe Biazzo, con un passato da vicepresidente di Assolavoro, associazione italiana delle agenzie per il lavoro aderente a Confindustria.

L'agenzia Orienta, perciò, ha creato un format per i giovani sull'utilizzo del networking per la ricerca del lavoro, con le 10 regole del networking per gli under 30. Un chiaro segnale di quanto conti coltivare una rete di conoscenze per trovare un primo impiego, ma anche per ricollocarsi.

- **Lavorare sulla consapevolezza di sé** e degli elementi distintivi che lo caratterizzano, individuando uno sbocco coerente con le proprie attitudini.
- **Definire il proprio vantaggio competitivo**, quello che lo differenzia a parità di un giovane con gli stessi studi e la stessa esperienza, quindi dimostrarsi in grado di comunicarlo efficacemente.
- **Condividere** con la propria rete, vecchia e nuova, i propri progetti e le proprie aspirazioni a livello professionale chiedendo consiglio, entrando in contatto con interlocutori che lavorano in azienda e confrontandosi sulle migliori modalità di approccio.
- **Mantenere relazioni vecchie e nuove**, e creare nuove occasioni di contatto anche legate a hobby e tempo libero.
- **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.
- **Informarsi sui settori emergenti** e mappare verticalmente un settore di interesse: trend, interlocutori, fatturato, operatori.
- **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).
- **Informarsi sul network delle persone con cui si entra in contatto** pensando sempre ad un "dono" per il nostro interlocutore e a nuove occasioni per rivedersi.
- **Attivarsi presso le aziende** con un messaggio personalizzato senza aspettare che una posizione sia aperta: l'80% delle posizioni non è visibile.
- **Non smettere di fare azioni sul mercato**: il lavoro raramente verrà a bussare alla vostra porta.

[twitter@nicoladituri](#)

Related Posts:

- Libri e tendenze/Il networking è prima di tutto "un..."
- Agente di viaggio: come cambia la professione?
- Alberto, il bergamasco che digitalizza la PA
- Stipendio e ambizione: così gli italiani scelgono il lavoro
- Speciale I Maggio. I risultati del sondaggio

Tag: comunicazione, giovani, lavoro, networking, passaparola, raccomandazione, ricerca, segnalazione

CONTRIBUTI > 0

PARTECIPA ALLA DISCUSSIONE



◀ Scrivi qui il tuo commento

> INVIA