

# Il «tesoretto» di contatti e relazioni L'asso nella manica per collocarsi

**Giuseppe Biazzo  
ad di [Orienta](#) spa  
spiega il meccanismo  
del networking  
che dà un aiuto  
per interagire  
con le aziende**

■ MILANO

**PERCHÉ** ci sono giovani che si affannano per mesi tra curriculum, lettere di presentazione e colloqui e altri che trovano subito lavoro? Qual è la caratteristica in più, al di là delle competenze, di chi riesce sempre a ritrovare un impiego? Fare networking è la risposta che si è data l'agenzia per il lavoro [Orienta](#) spa. In altre parole: sfruttare le proprie reti. «Caratteristica comune tra chi non ha problemi nella ricerca di un lavoro è saper utilizzare i propri contatti, anche al di fuori dell'ambito professionale», spiega Giuseppe Biazzo, amministratore delegato di [Orienta](#).

**Cosa vuol dire fare networking?**

«Potrebbe sembrare un approccio

scontato, ma questo campo è molto sottovalutato in Italia. Il giovane in cerca di lavoro dovrebbe sempre fare mente locale dei propri contatti e mapparli: dagli ex colleghi alle persone che condividono con lui un hobby fino ai docenti dell'università. Tutti dovrebbero sapere che l'interessato sta cercando un lavoro. Oggi anche per un giovane fare networking vuol dire andare a cogliere un'esigenza del mercato prima di potenziali concorrenti. È un elemento che fa la differenza perché gran parte delle ricerche di personale non sono pubbliche».

**In che senso?**

«Abbiamo visto che l'80 per cento delle posizioni aperte all'interno di un'azienda non sono visibili, almeno nelle fasi iniziali. Prima di pubblicare un annuncio o rivolgersi a un'agenzia di recruiting la società fa partire un passaparola interno. Se il candidato riesce a entrare in contatto con l'azienda in questa fase, magari tramite un conoscente, le sue possibilità aumentano. In Italia, però, spesso si confonde tutto questo con la racco-

mandazione. Ma è una logica del tutto diversa».

**Come si fa networking?**

«Fare networking non significa fare stalking. Bisogna far sapere che si sta cercando un lavoro, cosa abbiamo fatto, quali sono i nostri progetti. E si dovrebbe alimentare costantemente questa rete di contatti. Poi, il candidato dovrebbe mettere in evidenza le caratteristiche che lo differenziano rispetto ad un coetaneo a parità di studi e di esperienze. Abbiamo visto, tra l'altro, che questo approccio ha aiutato tantissimi manager a ricollocarsi in un nostro progetto. Ma il discorso vale in generale, a tutti i livelli».

**I social network come LinkedIn aiutano in questo approccio?**

«Certo. Intanto su LinkedIn bisogna esserci e impostare bene la propria pagina aggiornandola costantemente, senza inventarsi niente. In generale però tutti i social network aiutano a tenere vivi dei contatti che poi potrebbero essere utili. Il web, comunque, aiuta anche i candidati a conoscere le aziende: sapere cosa stanno cercando, qual è il loro approccio ed entrare in contatto con loro».



Spesso  
in Italia  
si confonde  
questo modo  
di muoversi  
con la  
raccomanda-  
zione  
Ma la logica  
è diversa  
Bisogna  
essere  
presenti  
sui social  
network  
come  
LinkedIn





**AD  
Giuseppe  
Biazzo**  
è al timone  
dell'agenzia  
del lavoro  
**Orienta** spa  
Spesso  
le aziende  
danno via  
al passaparola  
prima  
di attivare  
una ricerca  
pubblica