

Le reti online di Vault, Ryze, LinkedIn e MilanIn. E le associazioni di «alumni»

Network e contatti giusti La carriera prende il volo

L'importanza delle conoscenze, tra ex colleghi e via internet

«Never eat alone», non mangiare mai da solo. Ovvero usa più tempo possibile per stabilire legami con gli altri e costruire reti di conoscenze. E' il titolo di un libro, non ancora tradotto in Italia ma best seller negli Usa, scritto da Keith Ferrazzi, uno che socialmente era partito debole (viveva in provincia ed era figlio di un operaio e di una colf) ma che, sostiene lui, proprio solo grazie al network di relazioni costruito fin da ragazzo ha visto spianarsi la strada di una borsa di studio a Yale, di un Mba ad Harvard e della conoscenza di top manager di New York, con la conseguente precoce partnership in Deloitte Consulting.

LEGAMI DIGITALI — Ferrazzi non ha fatto la scoperta del secolo, perché le reti sociali sono sempre esistite. Oggi però far parte di un network è diventato indispensabile per trovare un buon lavoro e fare carriera. La grande novità è che la potenza di un "social network" viene enormemente dilatata dalla facilità con cui si creano legami via internet. In tutto il mondo nascono reti sociali on line che collegano chi vuol progredire nel mercato del lavoro: dai siti americani Vault, frequentato da chi è ad inizio carriera, LinkedIn, per chi ha qualche anno di esperienza,

e Ryze che punta ai professionisti di lungo corso, agli europei come il francese Viadeo o lo spagnolo Neurona.

Tuttavia internet è solo uno strumento: è la relazione fisica che alimenta e rende fertile il network. Ne è convinto Pier Carlo Pozzati, presidente di MilanIn, una rete sociale nata da un gruppo di utenti LinkedIn: «Internet ha dato grande diffusione ai social network, ma ciò che farà la differenza sarà il ritorno al mondo reale. Cosa che noi facciamo con incontri settimanali, dai quali nascono conoscenze che fruttano cambi di lavoro e accelerazioni di carriera».

E le statistiche confermano l'importanza dei network per trovare lavoro. Secondo un'indagine Isfol il 49,5% degli utenti dei Centri per l'impiego ha cercato lavoro con l'aiuto di "parenti e conoscenti", una percentuale che cresce sensibilmente se si considerano solo i laureati. Il tasso di efficacia di queste "reti sociali" è elevato: più di uno su cinque tra chi ha utilizzato quel canale ha effettivamente trovato lavoro, contro uno su dieci di chi si è limitato a inviare un curriculum.

«Attenzione però alle reti parentali o di amici troppo stretti — avverte Fabio Liscia, consulente esperto di reti — perché si rischia di non uscire da un giro che non of-

fre sbocchi diversi da quelli che già da soli si possono raggiungere. Le reti con legami più soft, invece, sono più efficaci perché permettono di arrivare a persone fuori dal nostro mondo abituale. E' ciò che Granovetter chiama "La forza dei legami deboli"». Mark Granovetter è il sociologo americano che, tra l'altro, in un'indagine su un gruppo di ex studenti ha concluso che il 16% aveva trovato lavoro attraverso un contatto che vedeva spesso, mentre l'84% l'aveva ottenuto tramite persone che vedeva occasionalmente o raramente.

LE RETI DEGLI "EX" — «Far parte di un network è oggi fondamentale nel mondo del business — conferma Andrea Sianesi, responsabile Mba del Mip, la scuola di management del Politecnico di Milano —. Non a caso al Mip consideriamo un asset strategico il rafforzamento della rete di ex alunni, che è un canale forte per trovare lavoro e fare carriera».

Ma è nel top management che l'appartenenza alla rete giusta permette di non uscire più dai livelli alti, indipendentemente dalle proprie reali capacità. Gerald Davis, docente della business school dell'università del Michigan, ha condotto uno studio su 7.700 Ceo e consiglieri di amministrazione delle azien-

de "Fortune 1.000", concludendo che ciascuno è collegato a ogni altro da una media che va da 3,7 a 4,6 "strette di mano" di conoscenti intermedi. Un vero club esclusivo molto selettivo all'entrata ma protetto da un generoso tappo all'uscita.

«Quando si entra in una istituzione che a monte fa una selezione fortissima — spiega Gianni Dell'Orto, presidente della società di executive search Neuesearch — si creano legami forti anche in uscita. Spettacolare, per esempio, è l'"Old boys network" degli ex alunni di Harvard. Ottimi anche quelli aziendali, come il nuovo network di Citicorp o quello di Procter & Gamble. Per non parlare di McKinsey, che ha piazzato i suoi "alumni" nei migliori posti di comando». Ma c'è anche chi, come l'amministratore delegato di Korn Ferry executive search Alberto Amaglio, ridimensiona, almeno per i top manager, l'importanza delle social community: «L'Italia è più aperta alla creatività del singolo che all'appartenenza a un network. E' più democratica: i manager hanno provenienze varie, sia come formazione universitaria che come origini sociali. A differenza per esempio della Francia dove gli ex Ena trovano tutte le porte aperte».

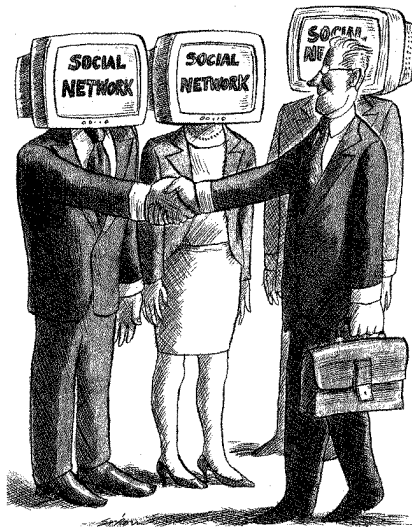
Enzo Riboni
enzribo@tin.it

L'esperimento di Milgram

Sei gradi di separazione. E' l'ipotesi che sta alla base della teoria delle reti sociali: ogni persona può essere collegata a qualunque altra nel mondo attraverso una catena di conoscenze con non più di 5 intermediari. Per la prima volta la teoria è stata verificata nel 1967 dal sociologo americano Stanley Milgram. Nel 2001 Duncan Watts (Columbia University) ha ricreato l'esperimento di Milgram via internet, con gli stessi risultati.

SIANESI (MIP)

Far parte di una rete è oggi fondamentale



49,5%

La quota degli utenti dei Centri per l'impiego che cercano lavoro con l'aiuto di parenti e conoscenti (dati di un'indagine Isfol)

