

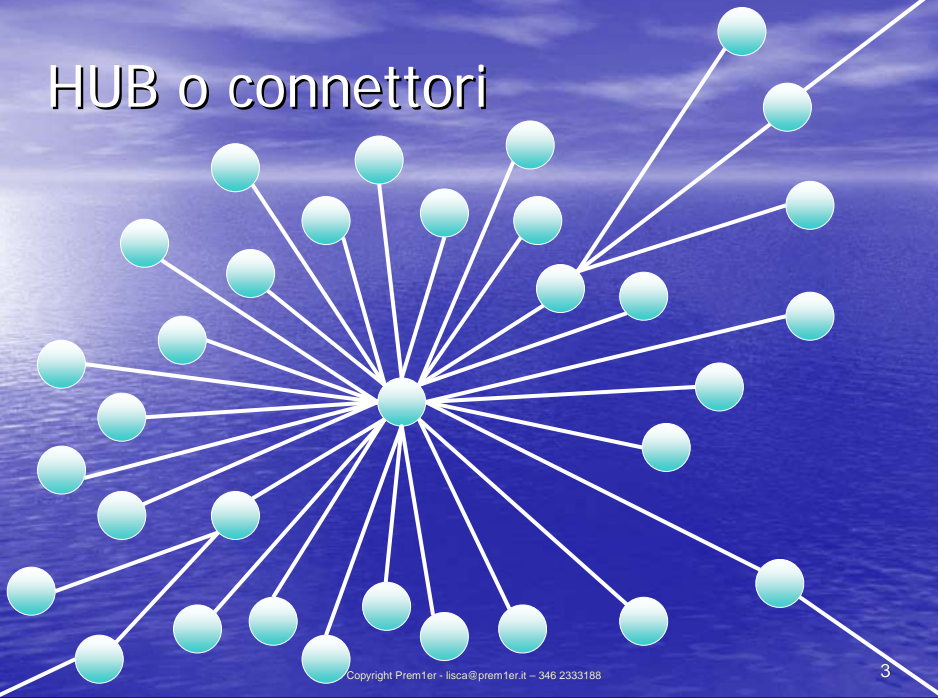
# Social Networking Effectiveness

L'etica della rete

## Reti piccolo mondo

- Milgram
  - Sei gradi di separazione
  - Tre forti HUB
- Granovetter
  - La forza degli anelli deboli

## HUB o connettori



## La similitudine tra sistemi complessi

- Sistemi sociali (relazioni di amicizia, ...)
- Sistemi di trasporto
- Sistema cerebrale
- Sistemi informatici (Internet, ...)
- Sistemi biologici (proteine, ...)
- Sistemi ecologici (catene alimentari, ...)

## Cooperazione

- Vernon L. Smith (Nobel per l'economia 2002)
  - Sperimentazione "l'interazione in forma estensiva tra individui appaiati anonimamente"
  - razionalità ecologica vs. razionalità costruttivista
- McKinsey Quarterly
  - "Creation nets: Getting the most from open innovation"
- COLLABORAZIONE parole chiave network

## Capitale umano

- Il network è fatto di persone legate tra loro da relazioni
- Le relazioni sono rapporti di reciproca simpatia, amicizia, conoscenza, aperto genuino interesse per l'altro
- Dipendiamo dagli altri, facciamo parte di un mondo connesso, abbiamo bisogno degli altri

## Il network non si improvvisa

- Le relazioni sono basate sulla fiducia
- La fiducia richiede tempo per consolidarsi
- Il consolidarsi della fiducia costituisce la reputazione
- La reputazione avvala la fiducia
- La fiducia è la currency del network

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

7

## Cos'è il network

- È un organismo vivente di interrelazioni tra persone basato sulla libertà, l'ascolto, lo scambio.
- Il network in quanto organismo vivente ha bisogno di essere alimentato costantemente

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

8

## Cosa non è il Network

- NETWORK

- Sistema aperto accesso libero
- Etero riferito
- Informazione diffusa
- Obiettivo solidarietà
- Generoso e reciproco
- Democrazia
- È importante ciò che è significativo
- È basato su un sistema di feed back continuo

- LOBBY

- Sistema chiuso accesso vincolato
- Autoreferente
- Informazione segreta
- Obiettivo complotto
- Opportunistico do ut des
- Gerarchia
- È importante l'autorità e la verità imposta
- È basato sul controllo dell'informazione

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

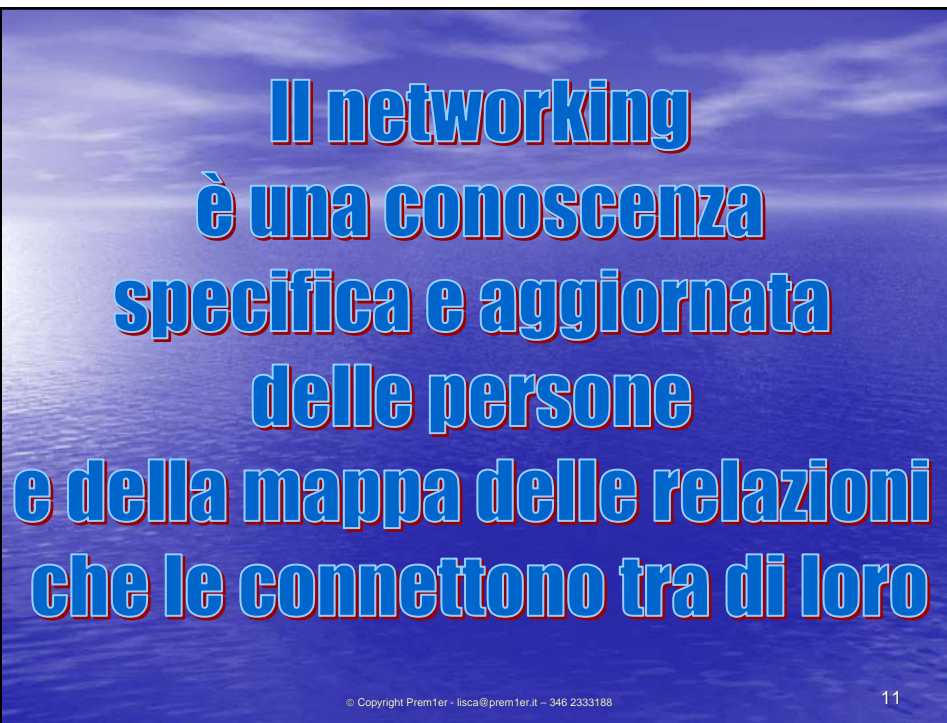
9

## Le due dimensioni della rete

- A) I link che ci distanziano
- B) I legami deboli
  - La media tipica di legami deboli di un manager USA è di 3.000 legami deboli a un link di distanza
  - Solo l'1% è effettivo
  - Questo significa che ad un solo link di distanza noi potremmo accedere a:  
$$3.000 \times 30 + 3.000 = 93.000$$
  - e.g. David Rockefeller

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

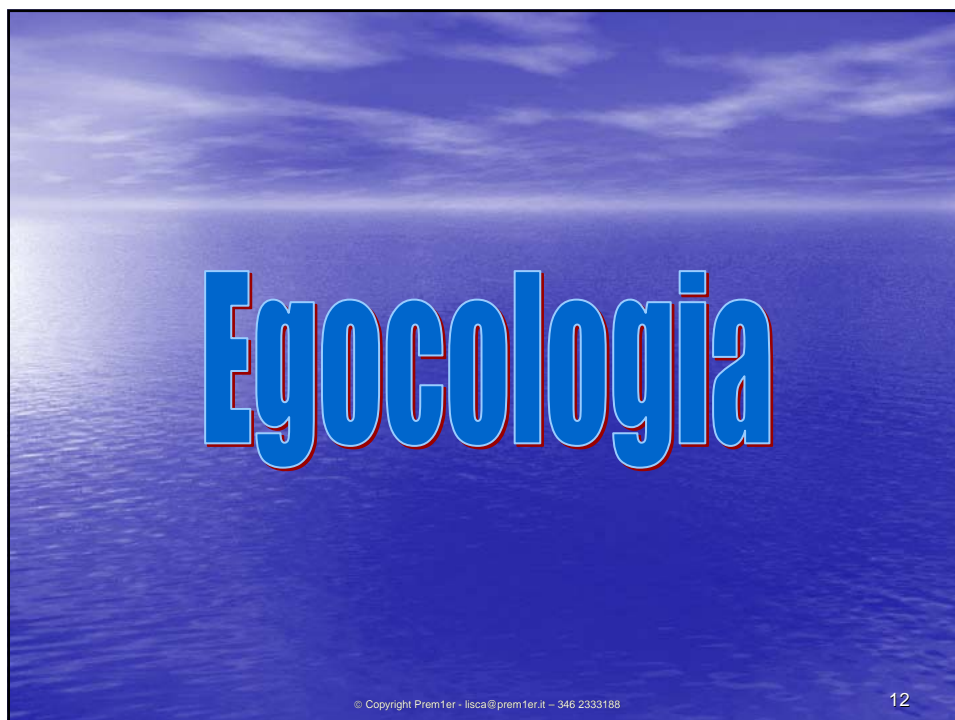
10



**Il networking  
è una conoscenza  
specifica e aggiornata  
delle persone  
e della mappa delle relazioni  
che le connettono tra di loro**

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

11



**Egocologia**

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

12

## Le attitudini

- Dipendenza
  - L'attitudine ad attribuire agli altri il proprio stato
  - TU
- Indipendenza
  - L'attitudine ad assumersi le proprie responsabilità
  - IO
- Intradipendenza
  - La comprensione di vivere in un mondo connesso dove tutto è correlato
  - NOI

## Pensare win/win

- È la capacità a trovare soluzioni nelle quali ogni partecipante al gioco trae un vantaggio
- Mai come oggi viviamo in un mondo interdipendente in cui l'unico modo di realizzare i progetti è quello di farli con altre persone
- Questo riconoscimento dei mutui bisogni è all'opposto di ogni logica di gioco a somma zero
- L'alternativa al win win è non concludere nulla

## Ripensare il potere

- Il potere relazionale: il potere su qualcun altro in termini di influenza
- Il potere di fare: è la propria capacità di realizzare quello che si vuole in termini di possibilità

## Si è per esserci (citando il titolo di un articolo di un amico)

- La responsabilità di sé
  - Progettualità
  - Obiettivi
  - Chiarezza di intenti
  - Lealtà
  - Trasparenza
  - Correttezza

# Principi etici

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

17

## 1

- La fiducia si conquista prima dando poi non aspettandosi nulla in cambio
- Non chiederti che cosa gli altri possono fare per te
- Chiediti che cosa puoi fare tu per gli altri

**norma della generosità**

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

18

## 2

- Dare non significa tenere il conto
- Più persone si aiutano, più si riceverà aiuto
- Il network è un processo continuo che va costantemente alimentato
- Per continuare a creare energia occorre mantenere uno sbilanciamento a favore del network eccedendo la

**norma della reciprocità**

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

19



- I comportamenti cooperativi continuano se i componenti non barano e rispettano una regola di equità condivisa.
- Non essendovi punizioni per chi non rispetta il gioco, quando si inizia a non rispettare le regole l'altruismo decresce.
- Si potrebbe anche dire che il network non si costruisce ma si guadagna attraverso le azioni che costituiscono la base di fiducia che cresce la nostra reputazione nel network

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

20

### 3

- Il network è una struttura aperta, diffusa e dinamica, dove la comunicazione è essenzialmente orizzontale, non ci sono capi, e l'informazione non è controllata
- Si è responsabili delle informazioni che si immettono nel network e della loro fonte
- Si è responsabili delle persone che si introducono nel network e della loro credibilità

**norma della responsabilità**

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

21

### Triangolo della fiducia

- Una terza parte garantisce la fiducia tra le parti che non sono in grado di costruire un rapporto di fiducia tra loro
- Se si sbaglia fare subito ammenda e scusarsi
- La reputazione si distrugge velocemente così come se ne acquista velocemente una cattiva
  - attenzione ad egoismo e pettegolezzo

© Copyright Prem1er - lisca@prem1er.it - 346 2333188

22

## 4

- Il network sono le persone
- Le persone sono i nodi, la base, l'elemento costitutivo del network
- La norma principale del networking è

**l'attenzione alla persona**

## ***l'attenzione alla persona***

- Non esistono contatti di serie A o B
- Chiunque è un potenziale elemento della rete, non è noto infatti chi sia l'altro nella totalità della sua rete relazionale
- È necessario avere una visione di bisogno reciproco, viviamo in un mondo interdipendente
- Occorre essere autentici, avere ascolto attivo, empatia, solidarietà, integrità
- Richiede comportamenti corretti e di essere predisposti a dare e ringraziare anche quando non si è ricevuto nulla
- Richiede proattività e dedizione

## Le 2 domande chiave

- Su quale progetto stai lavorando?
- Come posso aiutarti?
  - Drucker diceva: “not ask what you can achieve, but what you can contribute”.