

FOCUS: Networking al femminile: 10 consigli  
per fare rete

IN SINTESI

Alle donne sono attribuite capacità di costruire e curare legami, eppure sul lavoro spesso manca la lungimiranza del creare una rete di sostegno e promozione di sé e dei propri obiettivi. Pensare di fare *insieme è meglio* potrebbe essere il motto alla base di un efficace networking, dentro e fuori azienda.

### Decalogo del Networking

- **Promuoviti senza timori:** non c'è nulla di sbagliato nel raccontarsi, valorizzare le proprie risorse, parlare di progetti, capacità ed esperienze. In una relazione paritetica, farsi conoscere e apprezzare sarà fonte di stimolo, diventando protagonista del tuo percorso senza aspettare che qualcuno si accorga dei tuoi meriti.
- **Credi nelle persone,** nel valore del lavoro insieme ad altri, nelle possibilità che si aprono con lo scambio: condividere conoscenze e idee è il primo passo per creare contaminazioni positive. Difendere troppo ciò che sai porta all'isolamento e non alla creazione di una rete solida e prospera.
- **Definisci un obiettivo:** cosa vuoi ottenere costruendo la tua rete di contatti? Vuoi farti conoscere come esperta di un determinato ambito? Vuoi ampliare le conoscenze tra persone che fanno la tua stessa professione? Vuoi cercare un nuovo lavoro? Vuoi presentare un tuo servizio? Definisci il tuo obiettivo, perché da questo dipenderanno le scelte rispetto a chi e a come entrare in contatto con le persone.
- **Renditi visibile** partecipando ad eventi, seminari, convegni, iscrivendoti a gruppi o associazioni di categoria, utilizzando i social network attivamente. Preparati prima di andare ad incontri specifici (chi sono gli invitati? In cosa sono esperti? Come posso creare un legame con loro?). Mantieni attiva la tua curiosità...cerca in rete, esplora, trai spunto dagli altri senza imitarli.
- **Rimani aperta ai contatti** di tutti i tipi: parla con le persone, anche di ambiti differenti, approfondisci come si muovono nel mondo del lavoro, prendine spunto. Si possono trovare opportunità di lavoro o apprendimenti utili anche in ambiti molto diversi dal proprio. L'apertura mentale si coltiva rimanendo aperti alla diversità.
- **Impara a presentarti** in modo efficace: se il tempo a disposizione del tuo

interlocutore è poco, occorre saper parlar bene di sé, in modo equilibrato, sintetico ed efficace, valorizzando peculiarità ed aree di forza, esperienze, servizi e prodotti che offriamo.

- **Presentati con adeguati supporti** (presentazioni, brochure, biglietti da visita), studiandone accuratamente i contenuti e la coerenza con il tuo stile. Personalizza il più possibile il tuo messaggio.
- **Sii attiva nel follow-up:** non perderti contatti interessanti facendo passare tempo. Ricontatta rapidamente gli interlocutori che ritieni utili per i tuoi obiettivi.
- **Offri sempre aiuto**, collaborazione, scambio, consiglio: ponendoti in modo attivo, fiducioso e a disposizione dell'altro, ti qualificherai in grado di contribuire alla rete e alla sua crescita, non solo in cerca di opportunità. Potrai mostrare i tuoi contenuti e le tue esperienze. Cerca sempre di essere utile a una persona con cui vuoi entrare in contatto, lei farà lo stesso con te quando ce ne sarà l'occasione. Non chiedere mai prima di avere offerto!
- **Cura la tua reputazione:** il passaparola in azienda, online e tra le persone che conosci è un importante strumento, ma come tale va monitorato. Fai sì che le persone parlino bene di te, di ciò che fai e sei. A valle di un progetto o una collaborazione di successo chiedi feedback e riconoscimenti ai tuoi interlocutori, inserendoli nei tuoi profili social (p.e. LinkedIn): sono informazioni preziose per le persone che in futuro potranno entrare in contatto con te.
- **Cura e crea la tua rete prima di averne bisogno:** se nel tempo sarai stata in grado di accreditarti per la tua esperienza e i tuoi contatti, se avrai offerto collaborazione senza secondi fini, potrai contare su queste relazioni e chiedere aiuto nei momenti di maggiore difficoltà, ovvero proprio quando la rete conta di più!

---

*di Annalisa Valsasina, Consulente HR, psicologa e psicoterapeuta*