

## 8.4 Altri suggerimenti e trucchi sul networking

### 8.4.1. Incontra persone attraverso altre persone

Il modo migliore e più semplice per incontrare persone è tramite referenze. Cerca attraverso le persone che già conosci le persone che stai cercando di incontrare. Essere presentati tramite loro o partecipando alle loro conversazioni, potrai, molto probabilmente, ricevere un caloroso benvenuto e un'introduzione alla persona di cui avevi bisogno. Questo è un effetto simile a LinkedIn attraverso il loro strumento di presentazione online, che può essere replicato nella realtà entrando nella cerchia giusta ad un evento con qualcuno che conosci.

### 8.4.2. Sfrutta i social media

I social media sono un modo efficace per conoscere meglio i contatti importanti senza la pressione di un incontro faccia a faccia a cui potresti non essere preparato. Cerca contatti simili o chiave che vorresti conoscere meglio [nel tuo profilo LinkedIn](#), Google Plus, Twitter e altro ancora. Prova a commentare un link che pubblicano o a rispondere ad un commento che fanno, inizia una conversazione con loro e offri loro qualcosa in cambio. Quando avrai l'opportunità di incontrarli di persona sarà più facile fare riferimento alle precedenti comunicazioni con loro. Assicurati che il tuo profilo online sia sempre aggiornato. I reclutatori utilizzano spesso piattaforme di social media per sondare potenziali candidati e persino per verificare le tue capacità ed esperienza.

### 8.4.3. Non chiedere un lavoro

Fare rete non è chiedere un lavoro a tutti quelli che conosci, infatti, quando fai rete non dovresti mai chiedere un lavoro. Dovresti chiedere alle persone informazioni che ti aiuteranno nella tua ricerca di lavoro. Il tuo principale obiettivo di rete dovrebbe essere quello di costruire una relazione e stabilire un rapporto in modo che, quando in futuro potrebbe sorgere una potenziale opportunità, il tuo contatto potrebbe essere disposto ad indirizzarti.

### 8.4.4. Usa il tuo curriculum come strumento per avere un consiglio

Un altro modo semplice ma molto efficace per fare rete durante una ricerca di lavoro è chiedere ad altri con cui hai stabilito una relazione di [rivedere il tuo curriculum](#) e darti un feedback su come migliorarlo. L'utilizzo di questa tecnica è utile per una serie di motivi. Durante la revisione del tuo curriculum scopriranno la tua storia lavorativa, i titoli precedenti, i tuoi obiettivi e molte cose che potrebbero non sapere ancora di te. Possono ricordare un'azienda o una connessione a cui il tuo background potrebbe essere perfettamente adatto.

### 8.4.5. Non impiegare troppo tempo

Prima di iniziare il networking, assicurati di avere un'agenda e di tenere traccia delle riunioni. Il tempo è denaro e le persone non sono mai felici con qualcuno che occupa troppo tempo. Pianificando il tuo incontro in anticipo, stabilisci la tua professionalità, i tuoi guadagni e la tua credibilità e potrai coprire tutti gli argomenti critici che volevi trattare.

#### **8.4.6. Lascia parlare l'altra persona**

Quando fai rete, assicurati di non parlare continuamente. La chiave per essere un buon “conversatore” è essere un buon ascoltatore. Se hai chiesto ad un'altra persona un consiglio o la sua opinione, assicurati che abbia l'opportunità di parlare. O forse stanno cercando proprio te per aggiungere valore al loro lavoro. Se parli solamente tu, la persona potrebbe sentire che non sei interessato a ciò che ha da dire e può essere incerto su quale azione intraprendere con le informazioni che hai fornito. Poni alcune delle seguenti domande:

- Da quanto tempo lavori con questa azienda? O da quanto tempo sei in questo campo?
- Cosa ti piace o cosa non ti piace del tuo lavoro?
- Di che tipo di formazione hai bisogno per questa posizione?
- Quali sono i valori di questa azienda?

#### **8.4.7. Presenta una storia di successo**

Una volta trovato un argomento a cui l'altra persona potrebbe essere interessata e su cui puoi offrire consigli, presenta una soluzione raccontando una storia su come hai aiutato gli altri in una situazione simile. Racconta loro del tuo problema e di come l'hai risolto, ma mantieni la spiegazione breve e gentile. Inizia raccontando loro il problema e poi la tua soluzione. Includi informazioni su quanto fossero disastrose le cose prima che arrivasse un lieto fine, dove tutto andava per il meglio.

#### **8.4.8. Chiedi suggerimenti su come espandere la tua rete**

Uno degli obiettivi principali del networking non è solo quello di incontrare una o due persone, ma anche di attingere alla rete delle persone con cui incontri. Ogni singola persona che incontrerai conoscerà circa altre 200 persone e se riesci a ottenere presentazioni ad alcuni di questi contatti, aumenterai rapidamente la tua rete e le tue possibilità di trovare una connessione preziosa. Chiedi ai tuoi contatti se possono consigliare un'organizzazione professionale o i nomi di alcune delle persone con cui potresti parlare.

#### **8.4.9. Trova un motivo per continuare**

Se vuoi stabilire un rapporto con un'altra persona, crea un motivo per continuare la relazione. Se leggi un articolo che si aggiunge ad una discussione che hai avuto durante una riunione di rete, salvalo e invialo a loro con una breve nota su ciò che hai trovato interessante e su come pensi che potrebbe essergli utile. Cerca di trovare almeno due o tre opportunità all'anno per riconnetterti con i membri della tua rete.

#### **8.4.10. Ricordati sempre di ringraziare**

Costruire una rete significa creare una relazione genuina e attenta. Ringrazia i tuoi contatti per le informazioni che hanno fornito e vedi se puoi aiutarli in qualche modo. Condividi qualsiasi conoscenza che ritieni possa essere loro utile. Prendi appunti su ciò che impari sui tuoi contatti in modo che la tua futura corrispondenza possa avere un tocco personalizzato.