

Recensione articolo

E' la generosità il segreto del successo? Ovvero l'arte del networking

di Silvia Tassarotti (stassarotti@tcpitaly.com)

Saper fare rete ed avere un buon network sono elementi considerati fondamentali per avere successo. In un mondo che fa della connessione un mantra, sapersi connettere è diventato un elemento critico.

Eppure saper fare bene networking è molto raro. C'è chi lo fa in modo naturale e chi deve impegnarsi per dedicare un po' di tempo ed energie a questa attività che spazia dall'ambito del lavoro a quello più personale.

Come Executive coach consiglio sempre di costruire al proprio network e di mantenerlo vivo, sia all'interno della propria azienda che nel proprio contesto professionale e personale. In questo modo si hanno stimoli nuovi insieme ad un confronto con altre realtà e mercati. Certo per alcuni manager il networking è una fatica ed una perdita di tempo!

A mettere il networking in una luce diversa e molto interessante è un libro che intitolato "Give & Take" tradotto "Piu' dai, piu' hai" edizioni Sperling di Adam Grant, il più giovane professore della Wharton University negli Stati Uniti. Recentemente il New York Times ha pubblicato un articolo sul suo lavoro che ben sintetizza il suo pensiero: **"E' la generosità il segreto del successo?"** del quale vi allego il link. http://www.nytimes.com/2013/03/31/magazine/is-giving-the-secret-to-getting-ahead.html?pagewanted=all&_r=3&

Nel suo libro, Grant spiega, attraverso studi di scienze sociali svolte negli ultimi decenni, che le persone si dividono in tre categorie: chi riceve, chi reciproca e chi dona.

Chi riceve, i "takers", ha una spiccata predisposizione ad emergere e a mettere i propri interessi davanti a quelli degli altri, se necessario a scapito degli altri. Sono ambiziosi e capaci di difendere il proprio territorio.

Chi reciproca, i "matchers", cerca le occasioni giuste per essere generoso quando ci sono le circostanze per ricevere qualcosa in cambio o creare relazioni con chi potrebbe aiutarlo. Una sorta di moderno "do ut des". Questa categoria è la più diffusa in assoluto nel mondo del lavoro, anche perché spesso i "givers" che sono stati traditi nella loro fiducia ripiegano in questo gruppo.

Chi dona, i "givers", lo fa senza aspettarsi nulla in cambio o di avere vantaggi, sono persone mai troppo occupate per aiutare gli altri, condividono il riconoscimento di idee o iniziative e sono mentor generosi. Purtroppo non è facile trovarli nel mondo del lavoro dove molto spesso sono considerati "troppo buoni" e quindi facilmente vengono lasciati agli ultimi posti da chi approfitta del loro buon cuore.

Eppure, ed è qui la sorpresa del libro, sono i givers che riescono a farsi valere quelli che diventano dei veri leader con un largo seguito di motivati followers. I givers di successo sono quelli che hanno a cuore sia gli interessi degli altri che i propri, diventando strategici nel modo in cui donano. Sono generosi con altri givers o matchers, in modo da massimizzare i risultati. Sono molto attenti a dare ai takers e donano in modo da rafforzare i loro legami sociali e professionali. Donare è contagioso, ed i givers mandando energia positiva nel loro network attraggono nel tempo persone simili a loro creando quindi una rete ricca di opportunità condivise con tanti.

Un modo per allenarsi a diventare givers di successo è un esercizio semplice eppure efficace: **5 minuti di generosità**. Scegliete qualcuno al quale potete fare un favore che vi impegni solo 5 minuti, per esempio dare un consiglio, fare una telefonata, mettere in contatto due persone, incontrare chi voleva conoscervi, leggere un testo o progetto, insomma le possibilità sono molteplici. La domanda è "in che modo posso aiutare questa persona?" Scegliete nel gruppo dei givers o dei matchers in modo da allenare la capacità di creare un network nel quale il dono è la regola e non l'eccezione. Cercate di farlo in modo costante nel tempo con persone diverse e vedrete crescere il vostro network in qualità e quantità. Provare per credere!

Silvia Tassarotti, Coach, Mentor, Autrice, Partner TCP Italy