

# Re-Thinking "*Lhyra*"

**NETWORKING ... again**



Quando ci siamo incamminati in quel percorso che poi ha portato alla nascita di **Lhyra** non sapevamo ancora cosa avremmo fatto né come, ma eravamo supportati da una profonda convinzione ... insieme lo avremmo fatto meglio !

Senza nessuna idea preconcepita abbiamo iniziato a condividere pensieri, aspettative, desideri e, a volte, anche soltanto semplici curiosità. Il tempo e i fatti ci hanno dato ragione, sono nate idee, operazioni commerciali, qualcuno "*del giro*" ha addirittura creato aziende seguendo delle nostre intuizioni iniziali.

Poi è nata **Lhyra**, e le interrelazioni sono aumentate di numero, di intensità, di spessore..

Proseguendo su questa strada si è affermato, progressivamente, un altro concetto: la necessità di dare concretezza alle azioni. Aspettativa questa corretta e coerente con ogni iniziativa economica. Si sono così specializzati i contatti e le relazioni e si sono finalizzate le occasioni di incontro e gli obiettivi attesi.

Con le riflessioni che ogni nuovo anno si porta dietro siamo però stati assaliti da un dubbio: ma non ci stiamo allontanando dall'idea iniziale ?

Non rinneghiamo la necessità di concretezza o, brutalmente, che una impresa economica "faccia fatturato", quello che stiamo mettendo in dubbio è la coerenza, con la nostra visione, del parlare con ciascuno esclusivamente di quello di cui ha bisogno. Chi siamo noi per comprendere TUTTO, sapere TUTTO e poter prevedere TUTTO così da indirizzare l'esatta informazione sulle giuste persone ?

Partendo, anzi ripartendo, dall'ammissione di questo errore vogliamo ricominciare con quella che era stata la visione iniziale di **Lhyra**: fare business-community. Quindi con molta umiltà e, contestualmente, con molto piacere nel farlo, ricominciamo da qui nel far circolare idee, approfondimenti e riflessioni di tutti e tra tutti quanti ... magari qualcuno poi troverà anche la maniera di trasformarle in valore !!!

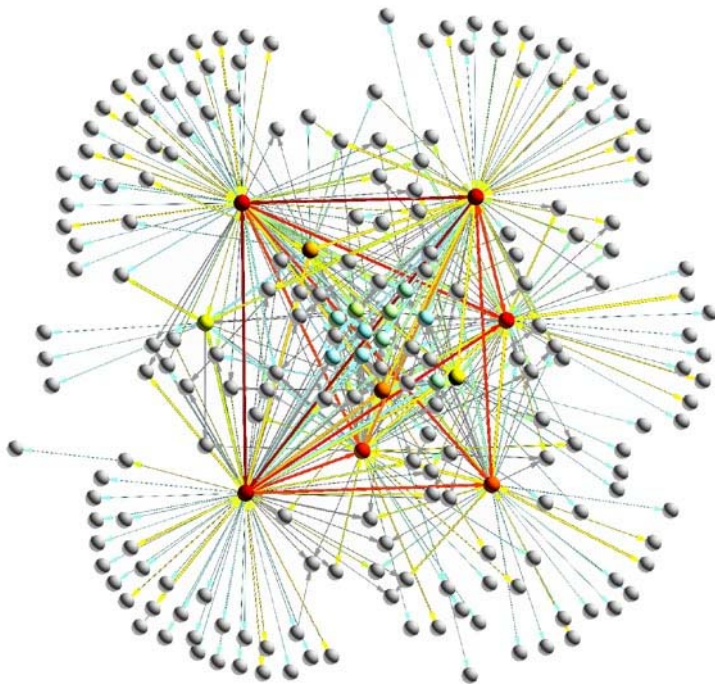
*Il Team di Lhyra*



Vogliamo riprendere questo nostro percorso dal concetto di SOCIAL NETWORK, cioè quell'insieme di contatti, relazioni, amicizie etc. che ognuno di noi ha e coltiva più o meno regolarmente, più o meno coerentemente ad obiettivi di business, di carriera professionale o semplicemente, di svago.

Fino a non molto tempo fa questo insieme di conoscenze e contatti veniva, genericamente, indicato come "Relazioni Sociali". Solo recentemente tutto ciò è diventato oggetto di studi sociologici, sono nati dei filoni di approfondimento ad-hoc ed è stata prodotta una nutrita letteratura sull'argomento.

Seguendo la *Vision* di Lhyra, e per meglio trasmettere i concetti su cui questa si basa, vogliamo riprendere la pratica di condividere ed analizzare insieme delle idee o dei semplici spunti commentando un articolo recentemente apparso sulla teoria del Networking ("*How Leaders Create and Use Networks*" – H.Ibarra and M. Hunter).



## Il Network

Formalmente possiamo definire un "Network Sociale" come l'insieme degli elementi che interagiscono su base regolare in un determinato ambiente sociale, e dove la tipologia e la regolarità dell'interazione ne definisce la struttura.

In pratica, ad un livello meno formale, un "Network Sociale" (nel significato di struttura messa a supporto dei suoi costituenti) non è altro che l'insieme dei contatti personali, conoscenze, relazioni e risorse che ognuno ha a disposizione per portare a compimento le proprie iniziative.

Sull'esistenza di queste strutture sociali non ci sono dubbi né divergenze di vedute e, parimenti, c'è convergenza sul fatto che siano determinanti nel raggiungimento delle proprie finalità. Esiste invece una variabilità di vedute e/o di intenti su come utilizzare il network per finalità di business e come applicarsi per il suo sviluppo.



## La "cura" del Network

A dispetto del gran parlarne che si fa, sono ancora pochi i manager e gli imprenditori che, costantemente e costruttivamente, si dedicano alla cura e allo sviluppo del proprio Network. Tutti gli altri, per i motivi più disparati, non iniziano proprio o desistono dopo qualche tentativo più o meno infruttuoso.

*Nonostante venga riconosciuta da tutti l'importanza della cura e dello sviluppo del proprio network sociale, solo una piccola percentuale dei businessmen la persegue con successo.*

APPROCCIO VERSO L'UTILIZZO  
DEL NETWORK PER FINALITA'  
DI BUSINESS

Rifiuto preconcetto poiché costituisce una "manipolazione" del contesto sociale

Riconoscimento delle potenzialità del sistema ma rifiuto a dedicarsene alla cura e allo sviluppo per mancanza di tempo o per incapacità (presunta) ad intrattenere proficue relazioni sociali

Riconoscimento delle potenzialità del sistema ma tentativi inconsistenti ed incoerenti di cura e sviluppo sistematico. Ad esempio per:

- Mancanza di continuità per seguire, di volta in volta, "altre priorità" del momento
- Tentativi palesi (e goffi) di curare il network esclusivamente per finalità di interesse immediato
- Incapacità di rispondere ai tentativi spontanei del Network di ricerca di contatto

Utilizzo ed ulteriore sviluppo del proprio Network Sociale con tangibili risultati per la carriera e/o per il business in generale





### 3 tipologie di Network

Piuttosto che un unico, indistinto, network relazionale, è emersa la tendenza ad individuare 3 distinte, ma interdipendenti, forme di Network. Queste sono il N. Operativo, il N. Personale e il N. Strategico ed ognuna gioca un preciso ruolo nello sviluppo della carriera di un manager (o imprenditore), ha diverse finalità e deve essere sviluppato differientemente.





## Il Network Operativo



**OPERATIVO**

Tutti i manager e/o gli imprenditori hanno bisogno di costruire buone relazioni con le persone che li possono aiutare a portare a compimento il proprio lavoro. Se ci si ferma un attimo a riflettere ci si accorge immediatamente che il numero di questi contatti è impressionante. A questo network appartengono i diretti riporti, i superiori, i collegamenti trasversali con altre unità operative, i partner e le aziende con cui si è collegati, i fornitori, i clienti ecc.

**FINALITA'**

La finalità di questo tipo di relazioni è assicurare il coordinamento e la cooperazione tra tutte quelle persone e/o aziende che devono conoscersi ed affidarsi le une alle altre per realizzare tutti quei compiti che, nel breve termine, fanno sì che il lavoro quotidiano di ognuno di noi venga portato a termine. Sinteticamente possiamo dire che questo network attende alla **gestione del quotidiano**.

**SVILUPPO**

Per un buon manager o imprenditore non è difficile gestire questo tipo di network, poiché fa parte della sua quotidianità, quella che viene definita come la sua routine. La scelta degli elementi di questo network è poco discrezionale e viene guidata quasi automaticamente dalla situazione stessa in cui si opera. La necessità di avere conoscenza esplicita di questo network si genera nei momenti in cui si ha un cambio di stato (una promozione per un manager o l'apertura di un nuovo business per un imprenditore). In questi casi occorre infatti avere la rapidità e la flessibilità di individuare tutti i nuovi elementi necessari, mantenendo la relazione con i vecchi ma diminuendo di profondità e frequenza quelli divenuti meno utili.



## Il Network Personale



Vivere in un contesto sociale, qualunque esso sia, comporta relazioni personali, rapporti che non possono essere previsti ed indirizzati secondo disegni prestabiliti. Sono la nostra vita di tutti i giorni anche quando fingiamo di non vederla. Sono costituiti non soltanto dalla cerchia delle relazioni per così dire "obbligatorie" (famiglia, parenti, vicini di casa ecc.) ma anche da tutte quelle persone con cui ci relazioniamo senza dei rapporti diretti di reciproco "utile" ma piuttosto per "piacere".

Proprio questi rapporti sono quelli che ci **arricchiscono e ci permettono di crescere** a livello personale, che ci **aiutano nei momenti di difficoltà e bisogno** e ci permettono di avere punti di vista non interessati, non condizionati ed innovativi rispetto alla prospettiva dell'ambiente (network operativo) a cui siamo abituati. Questo insieme di contatti può anche costituire una valida base di sviluppo per il successivo network strategico.

I singoli contatti di questo network sono perlopiù esterni all'attività lavorativa e sono mossi da interessi, passioni e persino incontri occasionali trasformati in conoscenze. In questo ambito è molto difficile stabilire una gerarchia o dire quanto "utile" possa essere un singolo elemento: una conoscenza, anche solo superficiale, può rivelarsi "vitale" in un unico, specifico momento. Questo tipo di relazioni si sviluppano semplicemente frequentando gli ambienti dove ci capita di imbatterci e mantenendo, in tutte le circostanze, sempre un atteggiamento cordiale, onesto, curioso e disponibile.



## Il Network Strategico



Ogni cambiamento, ogni transizione di stato ed ogni momento critico in cui occorre prendere una decisione ci mettono di fronte alla necessità di considerare nel suo complesso il progetto, il processo, l'iniziativa di business o quel determinato spaccato della nostra vita. Nel fare questo dobbiamo cercare di considerarne tutte le possibili implicazioni strategiche, specie in termini di sviluppo futuro. È fondamentale il supporto, l'esperienza e le conoscenze che altri manager o imprenditori (restando al solo ambito business) possono darci.

Il network strategico è quello che ci **aiuta ad individuare e definire lo scenario futuro in cui la nostra iniziativa si andrà ad inquadrare**. Ci aiuta a definire meglio o, talvolta, ad individuare, priorità, rischi ed opportunità future e ci fornisce i contatti giusti che possono aiutare la nostra iniziativa a farsi conoscere, apprezzare e crescere. E' proprio nella gestione e nello spessore di questo network che si distinguono i *leader* che, disponendo di una miglior visione di dove andare (grazie al proprio network), riescono a guidare con successo il proprio gruppo o la propria azienda.

In questo network i singoli elementi possono essere interni o esterni al nostro normale ambito operativo. Si tratta di contatti su cui non possiamo esercitare alcun poter coercitivo (a differenza del network operativo) poiché i loro input perderebbero ogni valore. La nascita di tali contatti è spesso generata da incontri, anche occasionali, in contesti o eventi di business, sociali o culturali di un certo spessore a cui, perciò, non ci si dovrà sottrarre. Questa specifica tipologia di contatto si porta spesso dietro interi network in grado di arricchire il proprio generando così una *galassia* di relazioni.





## CONCLUSIONI

Qualunque sia il taglio o il significato che ognuno di noi da al concetto di Network e di Relazione Sociale, e qualunque sia il contesto in cui vengono portati questi modelli (lavorativo, sociale, familiare ...), non si può negare l'importanza che riveste per ognuno di noi il proprio Network di relazioni e contatti.

Questo rappresenta il nostro ambiente. Un ambiente in cui viviamo ed operiamo e che può variare da un momento all'altro, repentinamente, in meglio o in peggio, senza darcene alcun preavviso.

Curare il proprio Network, onestamente, sinceramente, con attenzione e continuità, ci permetterà di poter rispondere al meglio alle mutazioni della realtà circostante.

Dedicarsi per tempo a questa cura è quindi un investimento sul nostro futuro a cui non possiamo rinunciare ed al quale dobbiamo dedicare le giuste risorse.

