SCHEDA DEL MODULO

Rete professionale: coltivarla prima di averne bisogno

Modulo adattivo | ~20 min

Circa il 70% delle opportunità professionali passa dalla rete, ma molti la attivano solo al momento del bisogno – troppo tardi. Il modulo lavora su tre reti distinte, quelle di Ibarra e Hunter (Harvard Business Review): l'operativa per il presente, la strategica per il futuro, quella di sviluppo personale per sé. Ogni rete ha le sue domande di mappatura e il suo modo di dare, e il manager vi trova il suo ruolo di apripista per il team.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Distinguere le tre reti da coltivare – operativa, strategica, di sviluppo personale – e la funzione propria di ciascuna.

02 Mappare ognuna delle proprie reti con le domande chiave e riallacciare i legami allentati prima di averne bisogno.

03 Curare le proprie relazioni per cerchie, coltivando i legami deboli che aprono più porte.

04 Dare prima di chiedere, in modo adatto a ogni rete, e restare la stessa persona in tutti i contesti.

DESTINATARI

Professionisti che vogliono una rete utile alle loro attività come alla loro carriera, e manager che la aprono al proprio team.

- **Prerequisito:** nessuno

SVOLGIMENTO DEL MODULO

In autonomia, con un allenamento adattato a chi apprende.

1 **Autovalutazione**: su 9 dimensioni, per fare il punto sulle proprie pratiche e orientare l'allenamento.

2 **Video dell'esperto**: di 10 minuti, con 3 pause di riflessione.

3 **Casi pratici**: 2 primi casi scelti in base all'autovalutazione, poi altri 16 facoltativi. Ogni risposta riceve un riscontro didattico: i suoi effetti e una pista per migliorare.

4 **Impegno con una data**: un'azione da provare, scritta dal partecipante o scelta tra le proposte.

5 **Scheda promemoria da scaricare**: punti chiave, domande, impegno, note personali e checklist.

VALUTAZIONE E COMPLETAMENTO

Soglia: 80%

Il punteggio tiene conto delle risposte ai casi pratici, dell'impegno formulato e, se previsto, delle attività di apprendimento complementari. Per completare il modulo servono un impegno e un punteggio di almeno 80%.

METODI & MODELLI

- Le tre reti (operativa, strategica, di sviluppo personale) – Ibarra & Hunter, Harvard Business Review (2007)
- La forza dei legami deboli – Mark Granovetter (1973)
- «Donatori» e «prenditori» – Adam Grant, «Give and Take» (2013)
- Il numero di Dunbar: circa 150 relazioni stabili – Robin Dunbar

FONTI & RIFERIMENTI

- Studio LinkedIn / Science (ricercatori di LinkedIn, MIT, Stanford) su circa 20 milioni di utenti, a conferma su larga scala del ruolo dei legami deboli
- Herminia Ibarra & Mark Hunter – «How Leaders Create and Use Networks», Harvard Business Review (gennaio 2007)
- Lou Adler (2016) – l'85% delle posizioni chiave coperte tramite la rete; LinkedIn (2017) – il 70% dei neoassunti aveva già un contatto in azienda
- Mark Granovetter – «The Strength of Weak Ties» (1973)

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 13 ottobre 2026