

AUTOIMPRENDITORIALITÀ E «METTERSI IN PROPRIO» CON I COMPLEX BUSINESS NETWORK

PER CHI VOGLIA METTERSI IN PROPRIO E DIVENTARE
IMPRENDITORE DI SÉ CON INNOVATIVE FORME DI
AUTOIMPRENDITORIALITÀ, SI DISCHIUDONO NOTEVOLI
OPPORTUNITÀ CON I BUSINESS NETWORK (O PROFESSIONAL
NETWORK).

Vediamo come.

Si sente parlare sempre più spesso di "web 2.0", di connessioni più veloci, di nuovi strumenti che ci permettono di collegarci alla rete, di stare connessi, tutto il giorno, ovunque.

Nuovi paradigmi, nuovi canoni di incontro, di informazione, di socializzazione.

Negli ultimi anni si è assistito ad un profondo cambiamento sociologico e antropologico. L'evoluzione dell'ITC (Information Communication Technology) ha rivoluzionato il modo di interagire con il web non solo in termini di tempo trascorso in rete ma anche dal punto di vista qualitativo, modificando profondamente le abitudini degli utenti che sempre più spesso ricorrono alla navigazione in Internet per le più svariate ragioni.

Dalla creazione dei primi blog e dei primi forum al boom dei social network è cambiato profondamente l'uso che si fa della rete, del web. Il web infatti ha ormai sostituito il concetto di piazza diventando un luogo dove opinioni e informazioni vengono scambiate, elaborate e condivise in tempo reale.

La piazza nel corso dell'umanità è stata sempre luogo di socializzazione, di scambi non solo commerciali ma anche e soprattutto umani e sociali. Dall'agorà greca al forum romano alle fiere o ai mercati in età medievale, gli uomini hanno sempre sfruttato l'esistenza di spazi di aggregazione o ne hanno creati di nuovi per favorire le relazioni umane, sociali e...commerciali.

Con l'avvento di internet la piazza si è spostata da un luogo fisico ad uno virtuale. Questo spostamento è diventato ben presto uno spostamento non solo di luogo fisico ma soprattutto un mutamento antropologico.

La rete dunque come nuovo luogo di condivisione, scambio e... socializzazione. Networking e comunicazione viaggiano di pari passo; fare network significa in sostanza mettere in comune informazioni, contatti..... **persone.**

Negli ultimi anni abbiamo assistito all'ascesa inarrestabile dei social network diventati ormai veri e propri luoghi dove incontrarsi, allacciare nuove relazioni e fare nuove amicizie.

Da Facebook a Myspace passando per Messenger il processo è simile: la creazione di comunità sempre più ampie e soprattutto sempre più connesse tra loro.

Luogo di socializzazione ma non solo: la rete è diventata anche un luogo dove sviluppare il proprio lavoro e dove mettersi in proprio, per diventare imprenditori si sé con varie forme di autoimprenditorialità.

Fin dai primi tempi della diffusione di internet è stato subito chiaro che "l'advertising on the web" sarebbe diventato la forma pubblicitaria più diffusa, che avrebbe superato e in certi casi sostituito quella dei giornali o degli altri media. E non solo pubblicità. Per chi voglia mettersi in proprio e diventare imprenditore di sé con innovative forme di autoimprenditorialità, si dischiudono notevoli opportunità con i Business Network (o Professional Network).

I business (o professional) network nascono sulla scia dei social network. Si tratta di network specifici dove professionisti, professionals, managers e imprenditori possono inserire il proprio profilo o le informazioni

riguardanti la propria professione o la loro attività ma anche 'incontrarsi' e scambiarsi contatti e referenze. LinkedIn è sicuramente il professional Network più diffuso e insieme a Viadeo, Xing e altri network simili, ha sicuramente cambiato la modalità di interazione tra coloro che ne fanno parte. E soprattutto l'importanza che i social e in questo caso i business network hanno acquisito negli ultimi tempi, deve far riflettere su una componente che non viene presa in esame con la debita attenzione: la necessità spesso continua della connessione umana, professionale, delle competenze..

Abbiamo detto prima che ormai è la tecnologia stessa che ci mette in grado di essere connessi 24 ore su 24 al web. Telefoni, computer, "tavolette"... la tecnologia fa in modo che possiamo essere sempre connessi, ovunque.

Connessione continua non significa soltanto essere connessi alla rete per ottenere informazioni e notizie. Significa anche, e soprattutto, allacciare più connessioni possibili con altri utenti per i motivi più diversi: scambi di opinioni, amicizie, **lavoro**. E il soggetto nel 2010 viene definito anche in base a quanto è connesso con gli altri. Più 'amicizie' si allacciano, più contatti si scambiano, più connessioni si instaurano più il soggetto diventa visibile, integrato...connesso.

Cosa implica questo mutamento? Vuol dire che l'unico canale per instaurare rapporti, relazioni, amicizie, **rapporti di lavoro** viaggia ormai esclusivamente sui binari del virtuale?

Ebbene non è così. Nonostante lo strapotere del web esistono anche altre realtà di socializzazione, di relazione, di scambio di contatti, di rapporti lavorativi.

Del resto anche i social network e i professional network organizzano incontri per i loro membri per permettere il passaggio dalla socializzazione virtuale a quella più autenticamente fisica.

Si prenda ad esempio gli incontri organizzati da Facebook o da Milanin (e organizzazioni simili) aperto ai vari iscritti che possono in questo modo incontrare e conoscere i loro amici e contatti virtuali.

A fianco ai social network esistono anche altre organizzazioni di networking, che non usano il web come canale primario di contatto ma si basano sulla socializzazione fisica.

Nella realtà italiana, esistono vari modelli di networking "fisico" (non virtuale) che realizzano efficaci forme di **Business Network / Professional Network** caratterizzati da diverse impostazioni della regolarità, della modalità e degli scopi degli incontri.

Tra i pochi casi interessanti in Italia, si segnalano:

a) **BNI, Business Network International:** la più grande organizzazione di scambio di **referenze** a livello mondiale. Un'organizzazione di **networking** nata negli Stati Uniti 25 anni fa che si è presto diffusa in tutto il mondo registrando ogni anno al suo interno un numero sempre maggiore di iscritti. Gli incontri sono settimanali (a colazione dalle 7:30 alle 9), modulati su reciproche brevi presentazioni della propria professionalità e conoscenze con

lo scopo di attivare referenze (presentazione di propri conoscenti utili a un altro Membro). BNI arriva in Italia nel 2004 a Milano e si sta sviluppando nel resto del Paese grazie alla formula del Franchising.

b) **MilanIn:** una vasta realtà soprattutto milanese sorta come "concretizzazione" di LinkedIn. Gli incontri sono mensili (ad un aperitivo), modulati su una presentazione di un socio e della sua professionalità e conoscenze con lo scopo di attivare opportunità di business diretto con gli altri soci presenti.

c) **Manageritalia:** l'associazione di dirigenti, quadri e professionals del terziario nata 60 anni fa e con 33.000 iscritti in Italia. Gli incontri sono legati a eventi culturali, professionali, sportivi, e modulati su spontanee conoscenze tra soci dove il professionale e il personale sono miscelati con lo scopo di attivare opportunità di business diretto.

I **Business Network (o Professional Network)** seri ed efficaci devono dimostrare di implementare un meccanismo relazionale tale che il riconoscimento tra Membri e Soci vada a buon fine e possano nascere così opportunità di collaborazioni e lavoro

L'esplosivo mercato del Business Network / Professional Network rappresenta un'epocale opportunità per chi voglia mettersi in proprio e migliorare lo stile di vita, per persone che connettano i due "mondi" (associazioni e aziende da una parte, professional e managers dall'altra) con innovative ed efficaci

forme di autoimprenditorialità , di imprenditoria di sè , di " mettersi in proprio ". Un'opportunità particolarmente efficace, inoltre, anche per una moderna imprenditorialità femminile.

Integrare gradualmente il proprio reddito attuale, oppure migliorare gradualmente il proprio stile di vita con attività proficue aventi maggiore autonomia, motivazione e soddisfazione, fino a crearsi una Nuova Vita economicamente e psicologicamente benestante è possibile soltanto in ambiti innovativi e dalla crescente domanda di mercato - quale appunto il settore del Business Network (fisico e/o virtuale).

Il "**Perché?**", o il "Chi me lo fa fare?", lo sai già tu!

Il "**Come**" puoi condividerlo con Altri.

Per informazioni e chiarimenti: info@complexlab.it

Ad Maiora!

La Redazione di Complexlab