

Riflessione sulla rete di networking

Per l'analisi della rete di networking, oltre all'indagine sulla rete basata sul questionario e alla rappresentazione visiva dell'ego-network, può essere utile l'auto-riflessione della propria rete di networking. La tabella seguente mostra le possibili domande di riflessione per le categorie di rete più importanti.

Categorie di networking	Chi conosco in questa categoria (nome, organizzazione)?	Come posso contattare questi partner di networking? Quando?	Come posso utilizzare questi partner per me stesso? Concretamente!
Istruzione e formazione			
Executive Search Firms			
Consulenti specializzati (avvocati, fiduciari e consulenti aziendali)			
Piattaforme digitali			
Comitati politici			
Fondazioni e volontariato			
Piattaforme di networking (associazioni / club)			
Altri contatti commerciali e privati			

Linee guida per le aspiranti

Le seguenti domande, tratte dall'esperienza di coaching con gli aspiranti, possono essere una possibile linea guida per l'analisi della strategia seguita finora riguardo la ricerca di un mandato CdA:

<p>La motivazione e l'orientamento agli obiettivi non sono solo elementi essenziali dell'auto-guida, ma anche, secondo le esperienze riportate nelle interviste con le giovani CdA, cruciali per raggiungere l'obiettivo di un mandato CdA.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Scelta del giusto tipo di mandato CdA – cosa fa per me? ▪ Cosa mi attrae maggiormente di un mandato CdA? Perché voglio un mandato CdA? ▪ Quale è la mia motivazione professionale? ▪ Cosa voglio raggiungere nella vita? ▪ Quali obiettivi professionali voglio raggiungere? Come si inserisce il mandato CdA nella mia carriera professionale?
<p>Immagine propria / Autostima / Assets vs. preoccupazioni</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quali sono i miei punti di forza? A cosa attribuisco i risultati ottenuti finora? ▪ Quali sono i punti di forza o le risorse rilevanti per un mandato CdA? Quali sono i miei punti di forza o le mie risorse? Cosa posso/devo fare per mettere in evidenza i miei punti di forza? ▪ Quali punti deboli ho in relazione ai requisiti di un mandato CdA? Quali obiezioni o preoccupazioni potrei incontrare? Cosa posso fare per dissipare le preoccupazioni? ▪ Su quali punti di forza dovrei concentrarmi? ▪ Quanto sono soddisfatta di me stessa?
<p>Iniziativa</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Come convinco i miei contatti / i player rilevanti / i decisori delle mie qualità? ▪ Come ho ottenuto la mia attuale posizione? ▪ Quali impulsi ho già dato ad altri? ▪ Qual è il mio attuale campo d'azione in relazione al progetto CdA? Come valuto l'impegno necessario per raggiungere un mandato CdA? ▪ Quanto sono consapevole dello sforzo necessario? ▪ Quanto sono disposto a investire e quali sono i miei limiti?
<p>Attuazione concreta dell'obiettivo</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cosa dovrei cambiare nella mia rete di networking e nel mio approccio per raggiungere il mio obiettivo? ▪ Come posso usare la mia rete in modo mirato? Come posso ampliarla in modo significativo? Come curo la mia rete di networking? ▪ Quanto è ampio il mio target e qual è l'importanza della visibilità generale per me? ▪ A chi posso chiedere attivamente supporto? A chi mi rivolgo? ▪ Di cos'altro ho bisogno per aumentare il mio potenziale e raggiungere il mio obiettivo? ▪ Un'ulteriore formazione potrebbe aiutarmi? Cosa dovrebbero contenere? ▪ Stabilite un piano di attuazione concreto (cosa / come / entro quando?) per garantire il vostro impegno!