

La Gen Z fatica a fare networking: quali sono i 4 passi da fare per trovare lavoro grazie alle relazioni

2026-09-08 12:31:15 di Courtney Connley-Hampton

URL:<https://forbes.it/2026/09/08/networking-gen-z-4-passi-trovare-lavoro-grazie-relazioni/>

Trovare un lavoro *entry-level* [è già di per sé complesso](#) nell'attuale mercato del lavoro, caratterizzato da dei ritmi di assunzione rallentati. Per la Gen Z, riuscire a stringere i contatti professionali necessari per muovere i primi passi potrebbe rappresentare un ulteriore ostacolo.

Secondo [i nuovi dati di LinkedIn](#), che ha interpellato oltre 18.000 professionisti, i giovani della Gen Z comprendono bene quanto siano fondamentali le relazioni nell'odierno e difficile contesto lavorativo. Tuttavia, il 53% non sa da dove iniziare per costruirne una e il 52% fa fatica a trasformare un semplice contatto in un legame reale.

"Molti giovani lavoratori in generale, a prescindere che appartengano o meno alla Gen Z, affermano: "Non so come creare una relazione. Posso collegarmi con qualcuno chiedendogli di cliccare sul tasto 'connetti', ma come faccio poi a coltivare davvero un rapporto?", spiega Kory Kantenga, head of economics per le Americhe di LinkedIn.

In qualità di esperto di occupazione e tendenze del mercato del lavoro, Kantenga afferma che il suo miglior consiglio per i giovani professionisti è comprendere che "il networking non è un'azione *una tantum* del tipo 'sfrutto questo contatto per ottenere il mio primo lavoro subito dopo l'università'. È un esercizio che dura per tutta la carriera e una competenza da coltivare nel tempo". Con i dati di LinkedIn che mostrano come i candidati statunitensi con una raccomandazione o un contatto interno abbiano sette volte più probabilità di essere assunti, Kantenga suggerisce quattro consigli chiave di networking che raccomanda a tutti i professionisti per creare legami significativi in grado di dare impulso alla propria carriera.

Interagire e commentare sui social media

Kantenga racconta che nella sua casella di posta riceve spesso messaggi da parte di giovani che chiedono 10-15 minuti del suo tempo per conoscersi. Sebbene questa strategia possa talvolta rivelarsi efficace - considerando che i dati di LinkedIn mostrano che l'83% dei Millennials e dei professionisti della Gen X si dice disposto ad aiutare chi è all'inizio della carriera anche senza conoscerlo - Kantenga sottolinea che si tratta di una mossa audace che non tutti si sentono di fare.

Per ampliare la propria rete oltre il semplice tasto 'connetti' o un messaggio a freddo, Kantenga consiglia di commentare e mettere 'mi piace' ai contenuti pubblicati dalle persone con cui si desidera entrare in contatto, incoraggiando anche l'adesione alle community professionali online di proprio interesse. Una volta entrati nel gruppo, è importante condividere le proprie riflessioni e interagire per far notare la propria presenza. Questo non solo dimostra all'altra persona che ne seguite i contenuti, ma evidenzia anche che avete un valore e un punto di vista da offrire in un eventuale confronto.

Smettere di cercare contatti solo tra i dirigenti

Quando si costruisce una rete, è facile pensare che più i contatti sono senior, meglio sia. Tuttavia, quando si muovono i primi passi, Kantenga sottolinea l'importanza di fare networking anche in modo orizzontale, tra i propri pari, e non solo verso l'alto. "Se siete al secondo o terzo anno di università, assicuratevi di connettervi con chi si sta laureando e sta per entrare nel mondo del lavoro, oltre che con gli ex studenti recenti: potrebbero essere proprio loro le persone più disponibili a dedicarvi del tempo in questo momento", spiega.

Oltre a offrire utili spunti sui metodi e sui consigli usati per ottenere il primo impiego, questi contatti potrebbero anche essere disposti a presentarvi ai professionisti più senior della loro azienda, altrimenti difficili da raggiungere senza una conoscenza comune, osserva Kantenga. Trascurare le opportunità di connessione con i propri pari potrebbe rivelarsi un errore nel lungo periodo.

"Si potrebbe pensare: 'Questa persona è molto junior, non mi serve connettermi con lei perché non potrà aiutarmi a trovare lavoro'", afferma Kantenga. "Ma un domani quella persona potrebbe diventare il vostro capo, e aver mantenuto un legame di lunga data potrebbe aprirvi opportunità future che oggi non siete in grado di prevedere".

Mostrare ciò che si ha da offrire

Secondo LinkedIn, la mancanza di sicurezza rappresenta un grande ostacolo per i giovani professionisti quando si tratta di creare relazioni solide: il 37% della Gen Z dichiara infatti di aver paura di disturbare e teme di essere giudicato. Uno dei modi migliori per superare questa ansia, sostiene Kantenga, è dimostrare il valore che si può portare all'interno di una relazione. "Riflettete su quali informazioni in vostro possesso, a cui gli altri non hanno un accesso immediato, potete condividere", suggerisce. "È proprio questo il valore che potete offrire al momento: l'informazione. Spesso non sarete in grado di offrire un lavoro o nuove opportunità di business, ma potete offrire conoscenza".

Questo può includere considerazioni personali su tecnologie emergenti o nuovi trend, progetti a cui si è lavorato o idee legate all'attività svolta dal professionista con cui si desidera connettersi. "Condividere le proprie conoscenze e competenze collegandole a ciò che fanno gli altri è il modo ideale per apportare valore fin dalle prime fasi della carriera", spiega Kantenga.

Comprendere che le relazioni non si costruiscono dall'oggi al domani

Anche se è facile fissare aspettative e scadenze quando si fa networking, specialmente mentre si cerca un impiego, Kantenga invita i giovani professionisti a ricordare che "le relazioni richiedono investimento".

"Bisogna costruirle nel tempo. Non sono una strada a senso unico", afferma. "Sono fatte di dare e avere, comprendendo ciò che si può offrire senza necessariamente aspettarsi qualcosa in cambio". Ecco perché è fondamentale non concentrarsi sulla costruzione della propria rete solo nei momenti di disoccupazione o durante la ricerca del primo lavoro. "Bisogna piantare il seme e lasciarlo crescere", conclude Kantenga. "I rapporti non si creano dall'oggi al domani. Bisogna investire, nutrirli e innaffiarli costantemente. È a questo che servono i post, le interazioni e la coltivazione delle relazioni".