

## PROFESSIONISTI

---

### ***Reti professionali informali***

di **Ennio Vial**

Un interessante saggio evidenzia come le imprese del terzo millennio debbano ricercare **forme organizzative coerenti** con un sistema competitivo sempre più dinamico e incerto. In sostanza, per non essere esclusi dal mercato è necessario sviluppare una velocità di risposta. **Strutture** particolarmente **articolate** sono spesso condizionate da culture gerarchiche e dalla visione settoriale dei problemi (Marella Caramazza - Tommaso Limonta - Luigi Serio - Federica Viganò - FORME ORGANIZZATIVE EMERGENTI, Dalle comunità di pratica ai network informali, 2011, Lupetti Editore).

Non sono quindi più sufficienti **strumenti dispositivi**, rendendosi necessario il **coinvolgimento delle persone**, dalla cui creatività, responsabilità e coraggio nasce il successo dell'impresa.

In questo contesto giocano un ruolo fondamentale le **reti informali** di relazione fra persone che condividono comuni problemi di lavoro. Per quale ragione? E' noto a tutti come ci si impegni di più in ciò che **scaturisce da una propria iniziativa** piuttosto che in una attività che discende da disposizioni altrui.

Ma qual è la sostanziale differenza tra le reti formali e quelle informali? Come formalizzare le seconde? Ma è davvero necessario formalizzarle? L'informalità, secondo gli autori, può essere percepita come una minaccia al sistema organizzativo ma è anche evidente come una eccessiva formalizzazione tolga quella **spontaneità** che **rappresenta la linfa vitale della rete**.

La lettura di queste osservazioni ha fatto sorgere in me una spontanea osservazione: se il contesto imprenditoriale può rappresentare un terreno fertile di coltura per queste forme organizzative emergenti, il **mondo professionale** lo è ancora di più in quanto il concetto di competitor, di acquisizione di fette di mercato, di concorrenza sono valori tradizionalmente più vicini al mondo imprenditoriale e che solo con l'assottigliamento delle fette di mercato sono entrati nel mondo della nostra professione.

Ritengo, invece, che le **reti informali** siano un **valore nato nel mondo professionale** e da poco trasposto nella realtà imprenditoriale.

Sin dai primi momenti in cui un giovane entra in uno dei nostri studi coglie subito una rete tra i titolari ed alcuni colleghi. Di fronte alla novità normativa, alla circolare ministeriale, al caso concreto particolare, capita di sentire il titolare che solleva il telefono per confrontarsi con un

collega.

Lo stesso giovane, tuttavia, viene talvolta coinvolto in una rete informale parallela di altri giovani coetanei che si avvicinano alla professione e che si scambiano opinioni e idee sul loro percorso e sulla loro attività.

Ma torniamo alla rete dei professionisti. Col tempo dallo scambio di idee nascono anche più **incisivi scambi reciproci** di opportunità professionali in relazione alle diverse competenze e attitudini dei soggetti partecipanti alla rete.

Un vecchio motto di fine anni 90 che sentivo spesso ripetere quando ero un giovane di studio sosteneva che non è possibile approcciare la professione da soli in ragione delle notevoli complessità della materia e delle criticità organizzative di uno studio professionale.

Questa indicazione presenta sicuramente un serio fondo di verità ed ha forse portato alla creazione di **reti formali complesse** che sono poi sfociate in studi professionali talora molto articolati. Eppure a distanza di tempo questo **mito scricchiola**. Talora l'aggregazione non ha determinato una sinergia di profili e competenze ma una mera sommatoria di soggetti che devono spendere risorse per gestire una struttura che diventa vorace e perde di snellezza.

Eppure sembra che il modello prevalente di studio professionale (quantomeno da un punto di vista statistico) sia **il microstudio** o comunque lo studio con **dimensioni contenute**. Certo, le scelte non sono razionali e dipendono da contingenze o, tutto sommato, dall'approccio professionale: il vero professionista a modo suo vuole creare un qualcosa di suo, una creatura da gestire e da portare avanti.

Ma questa piccola o media dimensione si sta legando ad un **sistema di rete** dove i professionisti si scambiano opportunità e competenze nell'interesse reciproco.