



# NETWORK:

la nuova frontiera della

# PROFESSIONE

L'avvocato del passato era un solitario. L'avvocato del futuro sarà social. Nel frattempo, vien da chiedersi: l'avvocato del presente com'è?

Un po' l'uno e un po' l'altro. Se da un lato resta la sua indole da libero battitore, individualista e geloso di un proprio patrimonio culturale e di contatti, dall'altro sente la necessità di socializzare con i propri simili e costruire reti di collaborazione. La spinta, certo, non arriva da un cambio intimo di credenze, quanto da una esigenza superiore di business e di sopravvivenza professionale in un mercato spietato.

## ISTINTI CONFLIGGENTI

L'istinto alla sopravvivenza professionale si scontra così con quello all'individualismo. In passato è stato decisamente il primo ad avere la meglio, in futuro tutto fa pensare che sarà il secondo a dominare la scena. La domanda che si palesa a questo punto è quale forma prenderà questa esigenza di fare "branco" per avere la meglio e dominare il mercato. Le scelte tradizionali passano da blande forme di collaborazione con reti di fatto legate dal "do ut des": io ti faccio un favore e poi tu lo farai a me; io ti passo un cliente e tu me ne passerai a tua volta uno. Questa modalità è già conosciuta e sondata anche dalle generazioni di professionisti che hanno calcato le scene del diritto molti anni prima di noi. Non si può tuttavia parlare di collaborazione in quel caso; era un mero scambio di favori e di clientela. Un modo che ha funzionato per decenni perché permetteva di combinare insieme quelle due istanze di cui abbiamo parlato: necessità di sopravvivenza e istinto all'individualismo. Era in sostanza una forma di "take away" professionale: prendo e porto via, senza legarmi e avere l'obbligo di vincolo alcuno. La libertà è salva e l'ego pure.

## LA SVOLTA

Le cose dal 2008 però hanno preso un'altra direzione a causa di veri e propri tsunami culturali che hanno imposto nuove regole al mercato. Parliamo di Internet, di social network, di crisi economica mondiale. Parliamo

anche di quella società "liquida" e di quei rapporti (professionali e personali) "liquidi" anch'essi – per usare l'espressione del noto filosofo Zigmunt Bauman – che difficilmente si fidelizzano sul lungo periodo come in passato e che, quindi, richiedono all'avvocato una continua, spasmodica, ricerca di nuova clientela e la necessità di mantenere alto il proprio brand per non sparire nell'oblio o nell'anonimato. Poca visibilità e anonimato oggi significano perdita di occasioni di business e, in alcuni casi, uscita dal mercato.

Del trend in atto relativo alla creazione di strutture professionali complesse, organizzate con mentalità imprenditoriale abbiamo già avuto modo di trattare sulle colonne di questo magazine. Associazioni professionali, società tra avvocati, stp, sono alcune delle forme che tale sodalizio può assumere. Ma non è tutto qui.

## IL NETWORK LEGALE APPARE SULLA SCENA

Un'altra forma di sodalizio è rappresentato dai network professionali, cioè da reti di professionisti dislocati in aree geografiche diverse e stretti da un patto di collaborazione che può assumere contenuti e vincoli con differente intensità. Le reti di questo tipo trovano oggi nella tecnologia il loro supporto e strumento partecipativo. L'idea di poter collaborare in rete trova realizzazione in quanto ci sono strumenti come videoconference, email, aree riservate web, app, che permettono una

collaborazione real time a distanza. Queste reti professionali si presentano di solito sotto un unico brand, con un sito che funge da aggregatore di informazioni e contatti, che permette di presentare uno studio digitale unitario composto da molteplici professionisti, specializzazioni, aree di competenza, sedi geografiche e servizi. I professionisti che compongono tali network condividono delle policy interne comportamentali e il rispetto di regole organizzative e di business che mettono ordine ai rapporti interni permettendone il funzionamento. Alla base c'è la condivisione di una vision, obiettivi e valori simili. Solitamente gli ideatori di tali reti sono animati non solo da interessi economici, ma anche dall'idea di una professione svolta in modo corale e meno solitario. Le difficoltà si presentano a ogni passo nella realizzazione di un progetto simile, perché la natura individualista crea in continuazione forze centrifughe e riuscire a tenere insieme professionisti con esperienze spesso assai diverse e culture (anche geografiche) differenti non è certo facile.

## **I VANTAGGI**

Certamente la formula è interessante e col tempo troverà un assetto anche nel nostro Paese come già accaduto altrove. I vantaggi del resto sono facilmente intuibili. Moltiplicare le opportunità di business, ma anche i contatti e le occasioni di crescita professionale. Per i giovani avvocati, poi, il network professionale potrebbe essere un'ottima

occasione per avviare la professione in un contesto in cui trovare clienti non è semplice e le risorse necessarie ad aprire uno studio non sono alla portata di tutti.

Il network è anche una risposta alle esigenze dei clienti che si vuole avvalere di un team di professionisti esperti ciascuno in una specifica materia. L'impresa, in questo modo, potrebbe trovare all'interno di un network anche professionisti appartenenti a categorie differenti, quali commercialisti, consulenti del lavoro oltretutto avvocati. E in questo modo potrebbe avere un unico referente, con evidente risparmio di tempo e fatica.

Non male come prospettiva per il futuro. Però tutto ciò ad una condizione: che la leva che tiene uniti i professionisti non sia meramente economica e che il network non venga visto solo come occasione di contatti e quindi come un limone da spremere. La nuova cultura alla base di questo modo di collaborare è quella della squadra, del team come nuova mentalità per l'esercizio della professione.

Riuscirà l'istanza social del professionista a prevalere sull'istinto all'individualismo? Ai posteri l'ardua sentenza.

*\*Formatore e Coach specializzato sul target  
professionisti dell'area legale  
@MarAlbCat*