

APPENDICE III

Un breve commento ai dati

L'analisi dei dati ricavati dai questionari ha rappresentato il primo passo della ricerca ed è servita sia ad evidenziare alcuni elementi quantitativi (ad esempio la spesa affrontata dalle organizzazioni per la partecipazione alle attività dell'IETM), sia ad impostare la struttura delle interviste ai membri dell'IETM.

All'interno della relazione si fornisce già un commento esteso dei principali risultati a cui è pervenuta la ricerca, che tiene conto quindi dell'elaborazione dei dati contenuti nei questionari.

Per non duplicare descrizione di fenomeni ed analisi, in questo paragrafo si sottolineano esclusivamente alcuni elementi significativi, rimandando alla relazione conclusiva le valutazioni ed i commenti di carattere generale.

Informalità/formalità nei rapporti tra organizzazione di appartenenza /delegato IETM e incontri IETM

Le domande 16 e 17 del questionario permettono di analizzare il ruolo del delegato IETM tra organizzazione di appartenenza e meeting dell'IETM, sia per quanto concerne eventuali mandati o compiti dei quali viene investito il delegato prima dei meeting, sia per ciò che concerne la comunicazione o la valutazione dei meeting all'interno dell'organizzazione di appartenenza, a conclusione dei lavori.

Prima dei meeting soltanto in poco più del 10% dei casi si convoca una riunione formale per discutere dei temi del meeting all'interno dell'organizzazione di appartenenza, mentre nel quasi 40% dei casi si tiene una discussione informale, tra coloro che sono interessati ai temi proposti dal meeting, senza la convocazione di una apposita riunione. E' da segnalare tuttavia che in poco meno del 14% dei casi è il delegato al meeting IETM che definisce autonomamente i propri compiti e gli obiettivi da perseguire, mentre in un ulteriore 31% dei casi non viene definito alcun compito specifico a priori. In conclusione nel quasi 90% dei casi la preparazione ad un meeting dell'IETM all'interno delle organizzazioni membre, assume caratteri più o meno accentuati di informalità, dallo scambio di opinioni fino alla delega totale ai partecipanti al meeting.

Un lieve incremento di "formalità" caratterizza le attività di comunicazione a conclusione dei meeting; poco meno del 15% dichiara di convocare una riunione nella propria organizzazione per comunicare e discutere i risultati del meeting, mentre in poco meno del 24% dei casi la valutazione assume nuovamente le vesti di colloqui informali con le persone interessate. Vale la pena di sottolineare tuttavia che nel 61% dei casi il delegato dichiara di usare l'informazione acquisita durante i meeting, soltanto per sé stesso, per la propria attività. Dal momento che il ruolo di delegato IETM coincide spesso con posizioni dirigenziali all'interno dell'organizzazione di appartenenza, ciò non vuol dire che esistano interessi contraddittori tra delegato ed organizzazione, ma solo che eventuali effetti positivi derivanti dalla partecipazione alle attività IETM, vengono direttamente "metabolizzati" nelle attività del delegato.

Le risposte alle due domande (attività prima e dopo ai meeting) mettono in luce il ruolo complesso di connessione svolto dai delegati tra la propria organizzazione e le attività dell'IETM, affidato nella maggior parte dei casi alle capacità del singolo

individuo di utilizzare l'esperienza acquisita nella prassi quotidiana, o di trovare i canali più adatti per diffondere l'informazione nella propria organizzazione. L'informalità dei meeting IETM, trova riscontro in una informalità di rapporti tra delegato ed organizzazione di appartenenza.

Aspettative dell'organizzazione di origine e di membri che non partecipano agli incontri IETM di fronte alla partecipazione all'IETM

La domanda (18) consente di approfondire in un'altra la luce le questioni affrontate più sopra: nel questionario veniva concessa la possibilità di scegliere tre diverse opzioni indicando con 1,2,3 l'ordine di importanza e di priorità delle risposte.

La risposta maggiormente selezionata è "la possibilità di accedere ad un network di informazione e contatti, non necessariamente con un ritorno economico ", ed è anche la risposta più citata al primo posto d'importanza; segue "un investimento culturale, perché il confronto di esperienze, scale di valori, contenuti, è essenziale allo sviluppo professionale", risposta che ottiene il maggior numero di citazioni al secondo posto in ordine d'importanza. Segue ancora "la possibilità di entrare in contatto con partner per sviluppare progetti con una dimensione internazionale ed avere un ritorno economico". Seguono altre risposte caratterizzate da motivazioni legate a benefici più facilmente valutabili e quantificabili.

La distribuzione delle risposte indica come le aspettative economiche, le esigenze di sviluppare progetti ed occupazione, la necessità di consolidare la propria organizzazione, che pure costituiscono istanze di centrale importanza, sono considerate in molti casi come conseguenza, come esito possibile di una partecipazione al network fondata su motivazioni più strutturali e non direttamente o automaticamente connesse ad un beneficio immediato, come l'accesso ad una più vasta informazione, la possibilità di scambio e di confronto sui contenuti, l'arricchimento dell'esperienza. La capacità di tradurre in benefici concreti questi elementi di carattere immateriale è considerata responsabilità individuale dell'individuo e non compito del network in quanto tale. E' un tema che è stato approfondito nelle interviste e rivela un atteggiamento equilibrato sulla sostenibilità delle attese nei confronti del network, sia da parte dei membri delegati che da parte delle organizzazioni di provenienza di questi ultimi.

Il ruolo del segretariato

Per l'84% dei membri il segretariato adempie ai suoi compiti essenziali, mentre per il 16% dovrebbe incrementare le sue attività: analogamente per l'82% il segretariato "dovrebbe essere mantenuto su questo livello (struttura, personale) o la più leggera possibile" mentre per un 18% sarebbe necessario un segretariato "più potente".

Questo, tuttavia, è uno dei pochi casi in cui il dato complessivo maschera alcune significative differenze nelle risposte a seconda delle aree geografiche di appartenenza o dell'anzianità di membership. Se per i Paesi dell'Europa Occidentale nell'89% dei casi il segretariato adempie ai suoi compiti essenziali, per i Paesi dell'Est la percentuale si abbassa al 66%, mentre un terzo delle risposte indica la necessità di un incremento delle attività. Analogamente il segretariato deve rimanere al livello attuale per poco meno dell'85% delle risposte provenienti dall'Europa Occidentale, mentre per l'Europa Orientale la stessa percentuale scende al 70% e cresce di conseguenza al 30% l'esigenza di un segretariato "più potente".

E' da rilevare tuttavia un elemento di contraddittorietà nel fatto che i membri con meno di due anni di membership indichino alla domanda successiva nel 60% dei casi l'esigenza di mantenere allo stato attuale il segretariato e nel 40% dei casi l'esigenza di un segretariato più potente. Nonostante si mantenga una certa differenza con i membri più anziani (al di sopra dei quattro anni di membership solo il 14% sceglie l'opzione di un segretariato "più potente") la lettura congiunta delle due risposte relativamente ai membri con meno di due anni membership sembra indicare una via molto stretta e non priva di contraddizioni: incremento dell'attività ma senza incrementi di struttura.

Anche rispetto ai compiti prioritari del segretariato i nuovi membri si discostano dalla media delle risposte, sottolineando in particolare la necessità di promuovere l'IETM in quanto tale, in quanto network, esigenza non così sentita dai membri più anziani. Questi ultimi invece evidenziano per il segretariato un ruolo di "membro di supporto per riuscire a mantenere i contatti tra gli incontri": curiosamente proprio i nuovi membri che dovrebbero avvertire maggiori difficoltà nell'intessere relazioni in un ambiente nuovo appaiono relativamente poco interessati ad una azione del segretariato che faciliti i rapporti all'interno dei meeting e nei periodi compresi tra un meeting e l'altro.

L'articolazione delle posizioni rispetto al segretariato ed ai suoi compiti riflette la complessità delle posizioni e delle interpretazioni possibili rispetto al networking: pur essendo il segretariato una struttura di piccole dimensioni, rappresenta una delle poche "cristallizzazioni" di una attività essenzialmente immateriale, una struttura fisicamente esistente, dotata di una sua "materialità". Non vi è da stupirsi quindi se in alcuni casi il segretariato assume nel dibattito il ruolo di metafora per l'intero network, o più precisamente di sineddoche, la parte per il tutto.