

Come sopravvivere alla libera professione



Cristina Della Puppa

Come sopravvivere alla libera professione – Cristina Della Puppa

Prima edizione – Settembre 2016

Si ringrazia l'artista Anna Paola Cibin per l'immagine di copertina.

Copyright 2016 Cristina Della Puppa - Ebook gratuito

Tutti i diritti sono riservati. E' vietata la riproduzione anche parziale dei contenuti senza espressa autorizzazione dell'autrice.

Ciao, benvenuto in questo ebook. Mi presento, il mio nome è Cristina Della Puppa da sempre libera professionista appassionata ai misteri dell'uomo e della vita che mi hanno portata nel tempo ad indagare percorsi di crescita personale e professionale un po' atipici per un commercialista. L'interesse per la mente umana e il suo potenziale, la ricerca e il mantenimento del benessere della persona si sono trasformate nel tempo da passione a professione diventando quello che oggi qualcuno potrebbe definire piano B.

Ora a chi mi chiede cosa faccio nella vita rispondo la commercialista nei giorni pari e la coach, nei giorni dispari.

Cosa fa un commercialista è noto ai più, ciò che fa un coach meno, quindi spenderò qualche parola per spiegarlo. Il coach è un allenatore del potenziale umano. Ognuno di noi ha in sé infinite risorse per affrontare sfide e raggiungere obiettivi. Un coach ti aiuta a vederle e a portarle nell'azione aumentando il tuo livello di performance. Quando l'ambito interessato è la vita privata di una persona si parla di life coaching nel caso in cui ci si riferisca ad un ambito lavorativo si parla generalmente di business coaching. Se la performance riguarda ambiti sportivi prende il nome di sport coaching e spesso si fonde con tecniche di mental training. Al centro sempre l'essere umano, in forma individuale o di team.

La mia metodologia di lavoro è Intuitive Quantum Coaching. Essa è nata per fusione ed elaborazione delle tecniche classiche del coaching e di diverse metodologie che lavorano sulle convinzioni limitanti subconscie delle persone che hanno la loro base nella fisica quantistica.

Il disagio che percepisco in molti colleghi commercialisti e nei liberi professionisti di altra estrazione, mi ha spinto a dare vita a questo manuale, con cui voglio condividere alcune cose apprese nel mio cammino di coach che hanno prodotto risultati positivi nella mia realtà professionale e personale.

Il testo può essere letto nel suo susseguirsi oppure o saltando da una pagina all'altra poiché ogni paragrafo è destinato ad un argomento ed è di per sé compiuto.

Buona lettura!

Cristina Della Puppa
Commercialista, Coach e Formatrice

INTRODUZIONE

Nel mondo delle libere professioni le parole novità e cambiamento sono sempre state all'ordine del giorno e sempre sono state accolte con diffidenza in quanto sinonimo di faticoso aggiornamento.

Ora invece queste parole divengono per le libere professioni una possibilità di sopravvivenza. In un mondo dove la parola d'ordine è divenuta cambiamento e i paradigmi mutano in continuazione è arrivato il momento di svestire la casacca del libero professionista e indossare quella dell'imprenditore doc e coltivare atteggiamenti positivi, propositivi e poliedrici atti a soddisfare nuovi bisogni dei clienti e nuove sfide del mercato realizzando in tal modo la sopravvivenza della specie "professionista" e la salvaguardia dell'essere umano che sta dietro ad essa.

Questo scritto vuole avvicinare i liberi professionisti al pensiero e alle metodiche imprenditoriali che possono essere di supporto all'organizzazione dello studio per efficientarne i processi e al contempo propone un piccolo viaggio nell'impresa di cui da sempre siamo consulenti, ognuno per la propria specificità, consentendoci di comprendere o quantomeno tentare di comprenderne le dinamiche e i modelli che la contraddistinguono e di conseguenza le necessità che vanno oltre i numeri, parlo per i commercialisti mondo a me noto e che possono diventare aree di business.

Consapevole del poco tempo che il libero professionista ha a disposizione ho optato per un bignami che in pillole ha lo scopo di incuriosire e invitare ad approfondire gli argomenti che ognuno riconosce più affini a sé.

1. RICONOSCITI COME LEADER

Partiamo da te che hai dedicato lunghi anni della tua vita a formarti su tutti gli argomenti strettamente tecnici del tuo lavoro e che tutt'ora investi tempo e denari in questa attività.

1.1 Chi è il leader?

Il Leader è colui che all'interno dell'organizzazione ha una **visione** (1) del futuro e non può fare a meno di provare a metterla in atto. La sua visione di solito è contagiosa e diventa di ispirazione per i collaboratori che spontaneamente vi aderiscono.

(1) Il termine "**VISION**" o visione viene utilizzato per indicare la proiezione di uno scenario che il professionista/ imprenditore vuole "vedere" nel futuro e che rispecchia le sue idee, le sue aspirazioni, i suoi valori e i suoi ideali. E' grazie ad imprenditori visionari che l'innovazione tecnologica è progredita e oggi beni e prodotti sempre più avanzati sono alla portata di tutti noi. E' facile comprendere cosa si intende per visione citando quella di Bill Gates fondatore della Microsoft Corporation: "*Un personal computer su ogni scrivania, e ogni computer con un software Microsoft installato*". Cito anche quella del mitico Walt Disney "*Rendere felici le persone*".

Il termine "**MISSION**" o missione definisce invece la via da percorrere per realizzare la visione. Stabilisce quali siano le risorse e le strategie necessarie da impiegare per raggiungere la visione.

Quali sono le principali caratteristiche che devi avere come leader?

La coach Sunnie Glies, esperta in organizzazione aziendale e consulente nell'area dello sviluppo della leadership ha intervistato 195 leader in 15 paesi chiedendo loro quali fossero le caratteristiche più importanti di una lista che ne conteneva 75. Del suo lavoro ho raccolto questi spunti per te.

Trasmetti sicurezza al team e sii coerente ed etico

Sii trasparente e autentico con i tuoi collaboratori, non fare differenze, rispetta le persone e le loro opinioni, comunica in modo chiaro gli obiettivi e anche i risultati, poiché condividere pone le basi per collaborazioni sane ed efficaci. Sii coerente

tra ciò che dici e ciò che pratichi. L'esempio è già di per sé una scuola. Diversamente crei incertezza comportamentale nel tuo team.

Dai una direzione chiara per organizzare al meglio il lavoro

Come leader devi saper comunicare la tua vision e trasferire in modo chiaro al tuo team gli obiettivi professionali da raggiungere e fornire alcune linee guida su come farlo. Ogni individuo della tua squadra riuscirà in tal modo a pianificare al meglio il suo lavoro e comprenderà il motivo per cui lo fa. E mentre condivide con te direzione e obiettivi deve essere stimolato a raggiungere il suo massimo potenziale divenendo poco per volta co-leader.

Crea un clima di lavoro positivo

Crea un clima di lavoro positivo ciò aiuta te oltre che il tuo team. Le ore passate in studio sono molte più di quelle che dedichi alla vita privata. I problemi della vita professionale sono già molti, se a questo dovesse aggiungersi un clima di lavoro pesante la fatica e lo stress aumenterebbero sicuramente.

Comunica in modo aperto e chiaro e prevedi dei momenti di scambio dove i collaboratori possano dire ciò che pensano in merito ad obiettivi e organizzazione. Promuovi la cultura della condivisione anche per favorire la creazione di relazioni virtuose.

Ricorda che le persone che lavorano in modo rilassato normalmente sono più produttive!

Sii aperto e teso al cambiamento

Non lasciarti spaventare dall'innovazione e dall'instaurazione di nuovi processi, guarda avanti, sii pronto a rischiare e ad accettare le sconfitte trasformandole in opportunità rimettendoti in gioco, sii pronto a cambiare idea. Non smettere mai di formarti.

Impegnati a creare nuovi leader

Mentre le persone condividono con te direzione e obiettivi, sii loro di stimolo per la loro crescita personale e professionale. Aiutali ad espandersi oltre ai propri limiti in tal modo saranno portati a rinunciare al sistema auto-protettivo fatto di paure e di negazioni che ostacola la loro crescita e il cambiamento. Spingili a dare il massimo senza paura che diventino migliori di te. Questa attenzione favorirà la nascita di legami forti.

Ok, forse abbiamo volato alto pensando a quella che è la vita di studio e comunque siamo sicuri che questo non sia il nostro futuro?

Tu come ti definiresti come leader ??

La tua leadership è organizzativa e autoritaria? Autorevole? Motivante? Creativa e innovativa? Affettiva-relazionale? Invisibile?

La tua visione e la tua missione sono chiare ???

Scrivile e poi chiedi tuo staff se ciò che esprimi, per loro è condiviso o condivisibile.

Indipendentemente da come continuerai a vedere ed esercitare la libera professione, consiglio al leader che è in te di investire del tempo nell'acquisizione di quelle che vengono definite "soft skills" utili a migliorare il clima di studio e la gestione degli stakeholders in generale.

Ne cito alcune: buona comunicazione e abilità nella gestione di presentazioni, curiosità e creatività intesa come pensiero laterale, consapevolezza, empatia, ascolto, resilienza, gestione dello stress, gestione del tempo, negoziazione, capacità di mentoring e coaching, promozione di sé. L'elenco non è ovviamente esaustivo, ogni contesto con le sue specificità richiede particolari skills. Meglio essere preparati!

Di seguito ti darò qualche suggerimento per alcune delle skills sopra indicate.

Intanto prendi nota: Ama ciò che fai o ciò che fai ti distruggerà.

Se non sei entusiasta tu di ciò che fai dimmi come potrebbe esserlo chi lavora con te!

1.2. Cultura di studio questa sconosciuta

Con il termine “cultura di studio” si intendono tutti i comportamenti e gli atteggiamenti radicati nell’organizzazione, convinzioni, stili operativi e comunicativi, principi di business, clima lavorativo, assetto valoriale ecc. Insomma potremmo definirlo il DNA dello studio.

Chi instaura la cultura di studio è il leader, cioè tu! Se non lo fai la cultura si creerà da sé.

Le abitudini consolidate sono le più difficili da smantellare anche quando ciò è reso indispensabile per l’organizzazione dello studio. Ricordati che le persone non amano il cambiamento e faranno di tutto per restare in quella che tecnicamente viene definita “comfort zone”. Hai mai avuto una risposta del tipo “Abbiamo sempre fatto così e funziona, perché dobbiamo cambiare?” Ecco “abbiamo sempre fatto così” è la loro comfort zone.

Per agevolare il processo di cambiamento occorre condividere con il team o con il soggetto interessato la necessità che porta al cambiamento richiesto. Occorre rassicurare le persone spiegando loro perché è necessario il cambiamento, in quali termini avverrà e nello specifico come questo si traduca a livello di procedure e comportamenti.

1.3. I tuoi collaboratori, un team o un gruppo di lavoro?

I componenti di un team interagiscono tra di loro per il raggiungimento dell’obiettivo, mentre i componenti del gruppo lavorano in maniera individuale. Confido che tu possa avere dalla tua parte un team!

Probabilmente all’interno di studi professionali dove l’offerta al pubblico si esprime in una tipologia di servizi molto diversa tra loro esistono più team. Pensiamo ad esempio ai grandi studi associati dove coesistono l’area legale, l’area fiscale, l’area finanziaria, l’area tecnica ecc.

In questo caso la comunicazione tra i vari team assume particolare importanza onde evitare che uno scambio carente o poco corretto di flussi di informazioni

generi problematiche facilmente intuibili. Pensa per esempio ad un ufficio tecnico che continua a sfornare prodotti per un cliente insolvente solo perché l'area contabilità non ha avvisato che le pratiche sono state trasferite all'area legale per procedure coattive di incasso.

1.4. Motivare un team

Quello che devi sapere è che i tuoi collaboratori sono energia e muovono energia quindi fai in modo che l'energia sia della massima qualità.

Le persone devono essere felici di fare quello che fanno, non perché lo devono fare semplicemente per il piacere di farlo. In poche parole devono essere motivate. L'individuo e il suo potenziale sono al centro della questione. Ognuno ama sentirsi rispettato, apprezzato, valorizzato e riconosciuto.

Siamo abituati a pensare che l'unico riconoscimento che dia soddisfazione sia quello di tipo economico, certo è una leva molto forte, sicuramente non l'unica. Se tratti male una persona anche se la paghi tanto sappi che se ne andrà, è solo questione di tempo.

Ricordati che attriti e conflitti rallentano e ostacolano il flusso del lavoro. Ogni malumore va chiarito sul nascere prima che diventi patologico.

Se sei interessato a conoscere la percezione che le risorse hanno rispetto al clima di lavoro che si è instaurato all'interno della tua attività, sappi che ci sono dei test che somministrati alle risorse e rielaborati rendono questo tipo di informazione.

Un modo per motivare le persone e rendere un team maggiormente coeso è quello di creare momenti di convivialità, magari al raggiungimento di obiettivi o in particolari momenti dell'anno. Bastano alle volte anche piccole cose, in alcuni studi per esempio si decide un giorno al mese per festeggiare tutti i compleanni del periodo. Per vincere la monotonia delle mura d'ufficio può essere utile creare una giornata di formazione in una location diversa magari nel verde e con un dress code casual. Se poi la tematica di formazione verte su argomenti non strettamente professionali e utili al benessere della persona hai dato tangibile dimostrazione di prenderti cura delle persone che lavorano con te.

Puoi anche prendere spunto da Bruno Cucinelli, imprenditore illuminato che a Pasqua ha regalato ai suoi dipendenti un bonus da spendere in cultura.

Un altro benefit importate è il tempo. In un'epoca dove un attimo di pausa è un miraggio e le ore del giorno non sono mai abbastanza, legare del tempo libero al raggiungimento di obiettivi o a particolari performance può essere un argomento interessante, come lo è anche una maggiore flessibilità di orario in entrata e in uscita.

E infine ricordati di ringraziare!

Fallo come vuoi, a voce, con una mail, con un biglietto l'importate è che tu lo faccia. Ringrazia non solo per un obiettivo raggiunto, anche per l'impegno profuso in un intenso periodo di lavoro.

Ancora una nota relativa alla postazione di lavoro, cerca di renderla accogliente magari con una pianta colorata o la diffusione di musica che stimoli la concentrazione.

Il buon umore e il clima rilassato migliorano la creatività e il rendimento delle persone in ambito lavorativo. Questo è quanto suggerisce lo studio di tre ricercatori dell'Università Western di Ontario (Canada) i quali hanno provato che uno stato d'animo positivo e ben disposto, rafforza la creatività lavorativa del problem solving e acuisce la flessibilità cognitiva.

Ovviamente anche per te!

E domani quando sarai in studio guardati intorno e pensa cosa potresti fare per migliorare l'ambiente di lavoro, puoi coinvolgere in questo pensiero anche il tuo team, alle volte piccolissimi accorgimenti quali un poster o una sedia colorata fanno la differenza!

1.5. Sulla fiducia

Stephen M.R.Covey ha dedicato un intero libro alla fiducia, a come la stessa sia in grado di velocizzare i processi e su quanto si potrebbero ridurre i costi in ogni azione di business se l'impronta dei nostri comportamenti fosse di apertura invece che di chiusura. Edito da Franco Angeli, titolo "La velocità della fiducia.

A seguire potrete leggere un interessante contributo sull'argomento della fiducia da parte di Anna Chiesa che ha ricoperto il ruolo di Manager HR in aziende multinazionali.

"La fiducia è qualcosa che concediamo sulla base di presupposti totalmente personali e sulla base di un trascorso evidentemente personale. Ma mentre nelle conoscenze la discriminazione è possibile, nell'organizzazione la scelta sta a monte, nel concederla o meno e se sì, su base indiscriminata o individuale.

La concessione discriminata, ad alcuni elementi solamente è possibile, dipenderà dalla posizione che occupiamo, il rischio, o meglio, la sua ricaduta può essere maggiore o minore, personale o generica. La fiducia concessa da una posizione rilevante in modo discriminato è una scelta azzardata, deve essere ben valutata per evitare il ricatto, verso la posizione che l'ha concessa e la ricaduta "discriminante" sull'organizzazione, quando non diventa clientelismo.

E sebbene la logica comune potrebbe far pensare che al crescere della posizione debba corrispondere una minore fiducia o maggiormente discriminata, sopra ho spiegato come potrebbe non essere così.

La fiducia a livello aziendale è qualcosa che aiuta l'organizzazione a funzionare meglio, produce reddito, è evidente che deve arrivare da una posizione di staff e, se non siamo in grado di metterla in atto dall'oggi al domani, cerchiamo di abituarci, perché è un motore importante, è una componente che crea una cultura aziendale più responsabile e dà ai suoi componenti la consapevolezza di essere tutti parte di un progetto, di avere tutti una visione comune.

Parliamo quindi di investimento, il concetto di economia che ho in mente, figlio della realtà che ho vissuto, ha anche una visione a medio-lungo termine: se investo devo sapere aspettare; nella realtà che ho potuto osservare ultimamente, invece la logica economica si sintetizza nel "maggiore guadagno con il minimo

investimento”, non prevede l’analisi del rendimento, a lungo, medio termine, solo quella della quantizzazione dell’investimento immediato. Il comportamento che ne consegue è che ciò che costa molto, nella fase iniziale, anche in termini morali, non è considerato un buon investimento. La fiducia costa molto ed ha un rendimento a medio termine, se non a lungo, traetene le vostre conseguenze.

La fiducia si concretizza nella delega, nella capacità di delegare gradualmente, di seguirne l’evoluzione e di verificare a scadenze.

Una nota, cerchiamo di assicurarci che nella delega, la persona che abbiamo di fronte non abbia a subire l’eventuale punizione in caso di fallimento, esaminiamo bene questo particolare, una delega fallita dipende dal grado di difficoltà che il compito comporta, abbiamo parlato di piccoli passi e dal grado di supporto che siamo stati in grado di dare.

Delegare un compito e la fiducia, a livello operativo, significano rendersi disponibile a fornire informazioni, eseguire un controllo periodico del processo con spirito collaborativo (io voglio delegarti questo compito e mi rendo disponibile a fornirti tutte le informazioni perché tu possa eseguirlo al meglio, con la pazienza e la consapevolezza che anche io ci ho messo del tempo per impararlo).

Necessita che vi sia fiducia in se stessi. Comporta avere pazienza, affrontare le eventuali difficoltà ed essere disposti a riesaminare se stessi senza negatività e senza liquidare in modo sommario le difficoltà e gli eventuali insuccessi.

Si tratta di un processo fatto di piccoli passi, non mi stancherò di ripeterlo, con esiti da verificare quotidianamente, senza istituire un sistema di controllo ossessivo.

Chi abbiamo di fronte sa bene cosa voglia dire avere la nostra fiducia, può ricavarne una sensazione di gratitudine o di onnipotenza, a seconda di come abbiamo amministrato la fiducia fino ad allora oltre che alla componente personale dell’individuo, che possiamo prevedere, se abbiamo esaminato obiettivamente la persona. Certo è, che se abbiamo amministrato la fiducia in modo discriminato e solo verso pochi elementi, è probabile che questi abbiano la seconda reazione, l’onnipotenza.

Un'altra componente è costituita dall'esempio che diamo. Se siamo in una posizione di rilievo, diamo un esempio di comportamento equanime, basato sull'oggettività, tutti noi cresciamo emulando gli adulti, emuleremo i nostri superiori quando saremo adulti, educiamo i collaboratori ed esaminiamo come si comportano.

Diamo a tutti la libertà di esprimersi, di obiettare se è il caso, perché dalla comunicazione nasce il confronto e l'idea di una soluzione, da tutti. Abituamoci a dare libertà a chi collabora con noi, ad ascoltare, attenzione, non a farci sommergere di parole, di commenti sui colleghi, di delazioni, parliamo di fatti oggettivi, riconduciamo il discorso a questo punto, non siamo al bar dello sport, affrontiamo problemi e troviamo soluzioni, parliamo di lavoro.

Impariamo ad essere equanimi, a distribuire la fiducia in modo equanime. Il ritorno, ad esempio, di una libertà concessa è inaudito, la costrizione è la peggiore nemica, i tempi del proibizionismo ne sono un esempio.

Un collaboratore che ha problemi in famiglia e che chiede di avere maggiore tempo pur non avendo le "ore di permesso" e che riceve fiducia con la concessione del "tempo che gli serve", senza pregiudizi e senza calcoli, sentirà su di sé la responsabilità di non eccedere nella richiesta ed avrà la consapevolezza che l'organizzazione lo comprende e gli dà fiducia.

Il rebound sugli altri collaboratori potrebbe essere negativo e qui interviene il rapporto di fiducia che si instaura in modo equanime, la capacità di dimostrare che il caso non è isolato, ma estensibile a tutti, che non si tratta di favoritismo, sarà molto più facile da dimostrare, se abbiamo avuto cura di comportarci fino a quel momento in modo equanime. E' evidente che la concessione invece fatta ad alcuni, ad insindacabile giudizio, crea un sistema di ricatto nei confronti di chi la concede, una sensazione di ingiustizia in chi la osserva ed un incitamento "a delinquere" per la mancanza di obiettività, in chi ha un atteggiamento approfittatore.

Le promozioni ad esempio, sono un grande motivo di scontro, è importante evidenziare, nel contratto morale con il collaboratore, che la promozione consiste in un inizio e non in un punto di arrivo. Ma prima di concedere tale privilegio

abbiamo “seguito” la carriera del collaboratore? Lo abbiamo fatto “crescere” per quella posizione in mezzo a quella squadra? Lo abbiamo affiancato per vedere le reazioni sue e degli altri? La persona possiede una conoscenza completa? Penso ad una carriera orizzontale, se l'organizzazione lo rende possibile. Ma quel che conta, abbiamo esaminato l'opportunità di non creare gerarchie? Un'organizzazione con livelli gerarchici multipli è pesante, ma soprattutto costosa. Infine, non abbiamo considerato quanto l'effetto della consapevolezza della fiducia possa nei componenti dell'organizzazione radicarsi tanto da far sviluppare un senso del dovere comune in cui ognuno o la maggior parte dei componenti, sente di partecipare ad un obiettivo comune, sono i componenti stessi a porre attenzione a comportamenti che non tendono a questi obiettivi a penalizzarli.

Non mi stancherò di dire che serve un esempio di equanimità, di fiducia, una comunicazione chiara, obiettivi raggiungibili e soprattutto la volontà e la disponibilità a fare squadra!

La crisi ha alzato la competitività, aumentato la necessità di emergere per non soccombere, la forza di un'azienda è nella squadra che la compone, nella forza che è capace di generare e di estendere e nella fiducia reciproca di tutti i suoi componenti.”

2. SOFT SKILLS

Le qualità utili al libero professionista/leader in studio e fuori studio.

Torniamo ad occuparci di te con qualche suggerimento su ciò che può esserti utile nella gestione del lavoro e nella tua vita privata.

2.1. Stabilisci chiari obiettivi lavorativi ed extra-lavorativi

Prima di parlare di obiettivi occorre parlare di quelli che sono i tuoi valori, i tuoi credo nella vita. Quali sono le cose per cui, secondo te, vale la pena di fare sacrificio, cosa ti rende felice, e a cosa non puoi rinunciare.

Si tratta di stabilire delle priorità che diventano i tuoi obiettivi e questi cambiano nel corso della vita. Sii focalizzato evita di avere troppi obiettivi contemporaneamente altrimenti crei una dispersione energetica che ne rende difficoltoso il raggiungimento.

Usa lo strumento che vedi in calce per capire il grado di soddisfazione/felicità che hai in ogni ambito della vita. Se ti è più congeniale, al posto delle aree della vita, puoi inserire i ruoli che hai al momento: madre/padre, amico/amica, figlio/figlia, lavoratore/lavoratrice, sportivo/sportiva ecc.



C'è equilibrio nella tua ruota??

Prendi nota, "work-life balance". E' un concetto ampio che indica la capacità di bilanciare in modo equilibrato il lavoro (inteso come carriera e ambizione professionale) e la vita privata (famiglia, svago, divertimento). Trovare armonia tra ciò che sei, ciò che fai e ciò che ami nei contesti in cui vivi aiuta la tua felicità.

Ok adesso puoi impostare i tuoi obiettivi. Di seguito sono elencate le caratteristiche che un obiettivo deve avere:

- Attraente, nel senso che deve motivarti al suo raggiungimento. Il mattino devi essere entusiasta di alzarti e lavorare per il suo raggiungimento.
- Specifico, deve essere ampiamente contestualizzato.
- Realistico, deve essere sfidante e comunque nelle tue possibilità.
- Misurabile, nel senso che devi poter riscontrare quando hai raggiunto l'obiettivo (devo perdere peso diventa devo perdere dieci kg, devo rivedere sufficienti testi al giorno diventa devo rivedere cinque testi al giorno ecc.)
- Scadenzato, Walt Disney era solito dire che ciò che distingue un obiettivo da un sogno è la data che ci diamo per realizzarlo.
- Scritto in modo da non dimenticarlo poiché è una tua priorità.

Stabilisci obiettivi a breve, medio e lungo termine.

Comincia dall'obiettivo a lungo termine, deve esserti di estrema chiarezza. Che il focus sia una maratona, la carriera o l'incremento di fatturato devi sapere esattamente dove vuoi arrivare e in che tempi.

Passa poi a determinare l'obiettivo a medio termine anche qui chiarezza e tempistiche.

Da ultimo fissa l'obiettivo a breve.

Partendo dall'obiettivo a lungo termine e retrocedendo a quello a breve riuscirai ad avere la percezione se le tempistiche che ti sei dato siano realistiche.

Pianifica con metodo il raggiungimento del primo obiettivo, anche qui parti dalla fine per calcolare quelle che saranno le tappe intermedie. Se l'obiettivo è troppo corposo spezzalo in più obiettivi.

AGISCI !

2.2. Sii padrone del tuo tempo

Il tempo è una cosa preziosa occorre averne cura.

Il tempo è la tua merce di scambio, non a caso esiste il detto “Il tempo è denaro”. Organizzati bene ed evita di sprecarlo. I ladri di tempo non sono solo coloro che chiedono udienza all’ultimo momento pensando che il mondo si debba adeguare ai loro ritmi. Una scarsa pianificazione, interruzioni continue, “to do list” mal concepite hanno lo stesso effetto. Sappi che quando vieni interrotto mentre stai gestendo un’attività importante possono occorrerti anche 15 minuti per ritrovare la giusta concentrazione!

Qualche suggerimento in pillole:

Stabilisci obiettivi chiari. Se non sai dove stai andando e perché ci stai andando il rischio è di perdere la strada.

Fai la lista scritta delle cose da fare. Il tuo cervello non è programmato per lo stoccaggio di impegni deve dedicarsi alla risoluzione creativa dei problemi/obiettivi.

Ordina la lista delle cose da fare per urgenza e importanza, avrai così la priorità di azione. Vedi cosa può essere delegato.

Ricordati della legge di Pareto. L’80% dei risultati arriva al 20% delle attività, non trascurarle a discapito di altro.

Impara a delegare. E’ un atto di fiducia. Accertati che il delegato abbia le competenze e gli strumenti per poter agire, non intrometterti sul lavoro, dai solo un feedback finale.

Fai la lista di cose da fare per la giornata. Abbi l’avvertenza di calcolare anche il tempo per gli inconvenienti, almeno il 30% in più per ogni cosa da fare. Avrai più

possibilità di esaurire la lista evitando in tal modo di stressarti per il non fatto e se proprio fosse andata alla grande puoi attingere alla “to do list” di domani!

Fai una cosa alla volta. Il multitasking non è produttivo. Concentrati su quello che stai facendo ed evita di pensare a ciò che farai più tardi o domani.

Per aiutare la concentrazione. Silenzia il cellulare e chiedi di non essere disturbato. Se l'ambiente è rumoroso e ti infastidisce prova ad ascoltare musica rilassante a 432 Hz con gli auricolari. Usa il self talk per motivarti.

Energia. Ci sono alcuni momenti della giornata in cui il tuo picco energetico è al massimo. Identificali e usali per la gestione delle tue attività più importanti o complesse.

Impara a dire no. Quando ti arriva una richiesta imprevista valuta con attenzione quali conseguenze potrebbe avere il fatto che tu rifiuti. Sii obiettivo, al bando paure e tenerezze. Se la cosa può avere altra soluzione oltre a te o non è così urgente, dai un no fermo e spiegane il motivo. Se cedi a richieste non programmate lo farai a discapito del tuo programma e ciò equivale a stress.

Smettila di procrastinare le cose che detesti fare. Una parte del tuo cervello rimarrà impegnata con il pensiero sulle cose detestabili che hai da fare a discapito di tutto il resto.

Crisi. Tutti abbiamo le giornate storte. Se stai fissando a vuoto lo schermo del tuo pc è più produttivo che tu abbia il coraggio di prenderti del tempo per te. Una breve passeggiata con meditazione ti riporterà al momento presente. (vedi in calce alla voce meditazione).

Le riunioni con il tuo team. Evita di organizzarle in ore centrali del mattino o del pomeriggio, in tal modo non creerai eccessiva distrazione ai partecipanti.

Quando hai terminato chiediti se hai dato risposta alla domanda: “Chi fa cosa e in che tempi?”.

Se vuoi un punto di vista curioso per quanto attiene il mondo delle riunioni ti suggerisco il libro di Patrick Lencioni “Morto di Riunioni”.

Progetti futuri. La tua attività non è statica è utile dedicare del tempo alla progettazione del futuro, decidi tu quanto in funzione delle tue priorità l'importante è che sia in agenda!

E infine rilassati perché il tempo non esiste. Lo so sembra una provocazione. Secondo un gruppo sempre più numeroso di fisici moderni, il tempo, semplicemente non esiste! O perlomeno non è essenziale per spiegare il funzionamento dell'universo in cui viviamo. Anche psicologi e neuroscienziati hanno dimostrato quanto la percezione temporale sia soggettiva. L'unica cosa di cui siamo certi è il momento presente, non sprecarlo.

2.3. Comunicare bene aiuta il business

Sono sicura che il tuo italiano sia meraviglioso e che il tuo eloquio verbale incanti. Magari sei anche una persona carismatica e questo fa in modo che le persone naturalmente tendano ad ascoltarti, questo non vuol dire che ti capiscano. Vale per chi ti sta vicino nella vita privata, per le persone che lavorano insieme a te, per i tuoi clienti e per tutti quelli con cui normalmente ti relazioni. Al contempo non è detto che tu comprenda il messaggio che ti sta passando chi comunica con te.

Questo succede poiché ogni essere umano interpreta la realtà in modo soggettivo e la elabora con canali sensoriali differenti.

Alcune persone rappresentano la realtà in prevalenza attraverso le immagini, altre più con i suoni e altre ancora mediante sensazioni tattili o percettive. Al contempo alcune fanno ampio uso della mente razionale che ama conoscere e pianificare per la necessità di avere tutto sotto controllo. Altre fanno uso dell'istinto e affrontano in modo impulsivo quasi rabbioso i loro impegni. Altre ancora filtrano attraverso il canale emozionale, grande empatia e armonia che le contraddistinguono insieme ad una grande necessità di essere riconosciute.

Puoi interagire con tutte allo stesso modo? Certo che no!

Se spieghi qualcosa a un visivo dai spazio e disegni e tabelle. Se ti relazioni con un auditivo parla in modo chiaro e puntuale usa termini appropriati ed esempi. Se infine ti relazioni con un cinestesico usa le parole per evocare in lui sensazioni fisiche. E ancora se hai a che fare con un razionale è indispensabile che tu dettagli il più possibile l'informazione da ogni punto di vista. Se il tuo interlocutore è un istintuale sono sufficienti poche parole pronunciate con sicurezza. Usa invece parole rassicuranti e fai sentire la tua vicinanza ad una persona emotiva.

Personalmente ho trovato utilissimo anche per la mia attività professionale acquisire dimestichezza con le tre intelligenze e le loro sfumature. Ognuna di loro ha delle capacità specifiche, riconoscerle può essere utile quando devi attribuire dei compiti o creare un team. Se vuoi approfondire un buon testo è quello di Ginger Lapid-Bogda "Che leader sei? Come utilizzare l'enneagramma per accrescere la leadership e conquistare il successo" Editore da Guerrini e Associati.

2.4. Parlare in pubblico

E' abbastanza frequente nella pratica professionale che tu ti trovi a dover parlare davanti a più persone. Che sia la gestione di una riunione con collaboratori o clienti, che tu faccia lo speaker in eventi di formazione o partecipi in un consiglio di amministrazione, che tu discuta un progetto con la pubblica amministrazione o un progetto di un business plan al cospetto di un istituto finanziario, sono tutte occasioni di public speaking, dove ciò che trasmetti è importante, come lo trasmetti di più.

Qualche piccolo suggerimento per farlo in modo accurato:

- Preparati in modo ineccepibile su quanto devi raccontare
- Cerca di capire in anticipo chi è la tua platea per adattarti ad essa con abbigliamento e linguaggio
- Fai in modo che ci sia coerenza tra il linguaggio verbale e quello del corpo
- Se parlare in pubblico ti genera ansia, respira (leggi i suggerimenti alla voce ansia e stress)
- Impara ad usare la voce, articola bene le parole, varia spesso il tono
- Fai uso di aneddoti e metafore, aiutano a ricordare

- Usa lo humor per mantenere l'attenzione della platea
- Se hai un tempo prestabilito per il tuo intervento allenati per gestirlo al meglio
- Se puoi aiutati con supporti visivi
- Meglio dire poche cose in modo chiaro che tante e male
- Lascia spazio alle domande per chiarimenti e decidine all'inizio la modalità
- Alla fine ricordati di ringraziare

2.5. Impara ad ascoltare

Impara l'ascolto attivo. È un ascolto che crea contatto nel qui ed ora, restituisce un feedback su quello che ha appena ascoltato, evita il giudizio e coglie i contenuti e tutte le sfumature verbali e non verbali della comunicazione. L'ascolto attivo richiede la capacità di ascoltare l'altro pienamente.

Impara ad ascoltare. Se sai afferrare in pieno quanto l'altro sta dicendo manifestando di averlo compreso con riformulazioni, se riesci a sottolineare gli aspetti più salienti e significativi e rispetti le pause dell'altro, se non imponi il tuo stile comunicativo e sei capace di adattarti allo stile dell'altro, se eviti di fare domande su domande e ti dedichi ad approfondire un tema alla volta, se nell'ascolto riesci ad essere te stesso, allora stai ascoltando, perché tutto questo fa davvero la differenza tra il semplice udire e l'ascoltare.

Ti sembrerà incredibile un ascolto attivo che segua domande di curiosità verso l'attività dei tuoi clienti possa portare nuovo business, capirai come alla voce coaching.

2.6. Allena l'empatia

Empatia, l'arte di immedesimarsi senza identificarsi.

L'empatia presuppone che tu ti metta nei panni dell'altro ponendo attenzione al suo universo per comprenderne emozioni, sentimenti, convinzioni e valori guida. E' entrare in risonanza e guardare il mondo con i suoi occhi, pur mantenendo i tuoi.

Per dirla con un detto popolare: "mettiti nei suoi panni".

Questa qualità ti sarà di aiuto qualsiasi tipo di comunicazione, trattativa o negoziazione tu debba condurre.

Un testo che ho trovato molto interessante sull'argomento: "Empatia Transpersonale" di Franco Nanetti

2.7. Smettila di scrivere email come romanzi

Smetti anche di scriverne così tante e incoraggia chi lavora con te a fare altrettanto. Il motivo? Tu investi prezioso tempo per scrivere e qualcuno si infastidisce di doverlo perdere per leggere. Se proprio non riesci a evitare le email almeno allenati a scriverle in modo essenziale.

Le stime dicono che il 38% delle email che riceviamo sono inutili, creano solo allerta e riducono la produttività!

La pensa così' anche l'imprenditore Brunello Cucinelli che invita i dipendenti a parlarsi di più, a riunirsi, a confrontarsi non solo attraverso le caselle di posta, e soprattutto a non scrivere mail dopo l'orario di lavoro, per non rovinare la vita privata.

Anche Microsoft, che per combattere l'invasione delle email, si fa aiutare dalla tecnologia: chi non vuole alzare il telefono può optare per i social network aziendali – in caso il messaggio non abbia carattere d'urgenza – o comunicare tramite Skype, per risolvere subito le questioni che in alternativa si sarebbero nascoste tra le decine di righe di un'email,

Secondo te se la cosa non fosse così rilevante Microsoft si sarebbe scomodata a dare queste direttive al suo staff ???

2.8. Allenati al problem solving - I.T.P.

Voglio iniziare trasferendoti questa tecnica atipica suggerita dallo scrittore Igor Sibaldi, studioso di teologia e filologo.

E' molto utile se identifichi qualche problema ricorrente nella tua vita personale o lavorativa, l'ho provata più volte e funziona davvero. La sua forza è quella di portare consapevolezza che produce cambiamento.

Definizione I.T.P.: insegna agli altri i tuoi problemi.

Continui a lamentarti per qualcosa che non va' o per qualcosa che vorresti cambiare nelle tue abitudini?

Trova una persona paziente che abbia, tempo di ascoltarti e comincia ad enunciare in maniera dettagliatissima la tua problematica. Per esempio se fatichi a tenere ordine fai un'analisi accurata di come la tua scrivania o il tuo salotto si affollano. Evita di dire che dovresti tenere in ordine, semplicemente lamentati della situazione e ripercorri come arrivi a tale punto.

Alla terza volta che spiegherai come accadono le cose e i processi ti saranno chiari e arriverà la soluzione al problema. Provare per credere, è gratis!

2.9. Il Problem Solving Strategico® - Giorgio Nardone

Questa metodologia ideata da Giorgio Nardone, psicoterapeuta, scrittore co-fondatore del Centro di terapia strategica e direttore della Scuola di Comunicazione e di Problem Solving Strategico, si applica a qualunque tipo di problema dal terapeutico al manageriale. Ti consente di accedere alla mente creativa per la risoluzione dei problemi oltrepassando gli autoinganni della mente che ti portano a ripercorrere in maniera puntuale i tuoi schemi di pensiero, producendo soluzioni già realizzate in passato e non sempre efficaci per il momento presente.

In estrema sintesi i sette passi da seguire sono i seguenti:

1. **Definisci il problema** facendo un'analisi di cosa sia in realtà, di come si presenti, di chi ne sia coinvolto, di dove si verifichi e di come funzioni. Se il tuo obiettivo è migliorare una performance parti dall'obiettivo da raggiungere. Il Team deve concordare sulla definizione del problema.
2. **Concorda l'obiettivo.** Cosa deve cambiare per farti affermare che il problema sia stato risolto? Il team deve concordare anche sull'obiettivo.
3. **Analizza le soluzioni già tentate** per risolvere il problema, ed anche di tutti i tentativi fallimentari messi in atto allo stesso scopo. Saprai cosa non fare e di ciò che ha funzionato in passato dovrai valutare se la soluzione è adatta al contesto attuale.
4. **La tecnica del come peggiorare.** "Se volessi far peggiorare ulteriormente la situazione invece di migliorarla, come potrei fare?" Descrivi tutte le possibilità in modo analitico creerai così avversione verso tali azioni.
5. **La tecnica dello scenario oltre il problema.** Immagina la situazione ideale che si concretizzerebbe dopo la risoluzione del problema vedrai ciò che puoi realizzare e se intravedi criticità potrai gestirle da subito.
6. **La tecnica dello scalatore, o dei piccoli passi.** Se hai difficoltà a comprendere quale sia il primo passo immaginati come uno scalatore che studia il percorso dalla vetta a valle. Dal risultato al punto di partenza.
7. **Aggiustare progressivamente il tiro.** Se la situazione è complessa parti dalla risoluzione della problematica più accessibile. Poi procedi con il resto senza perdere di vista l'obiettivo finale.

Per saperne di più "Problem solving strategico da tasca" di Giorgio Nardone – edito da Ponte alle Grazie

2.10. Impara dal coaching l'arte delle domande

Quando sei a colloquio con un cliente come consulente l'unico obiettivo è dare soluzioni. La domanda che devi porti è: Sono sicuro che il cliente ci stia domandando ciò di cui abbisogna? La risposta della mia pratica professionale è: Non sempre!

Per capire esattamente qual' è la problematica che spinge il cliente a chiedere il tuo aiuto è efficace porre in modo curioso molte domande, che dovranno avere la caratteristica di essere domande aperte. E' utile ascoltare le risposte in religioso silenzio, infatti quando il cliente non è interrotto, anche se manifesterà dei lunghi momenti di silenzio, alla fine rivelerà in maniera completa la sua necessità. L'ascolto silenzioso ed empatico è una delle cose più difficili da attuare per chi, come il professionista, è abituato a dare soluzioni prima che feedback. Questi sono utili e vanno dati al cliente per chiedere conferma se ciò che abbiamo compreso corrisponde a ciò che ci hanno comunicato.

Vale per il commercialista, per il medico, per l'avvocato ecc. ecc. Con questa modalità il cliente ti porterà dentro il cuore del problema. Attraverso le tue domande sarà costretto, se non l'ha già fatto, a sondare ogni prospettiva della questione che ti pone. Solo a quel punto potrai valutare con lui la migliore soluzione.

Se poi vuoi creare per te e per il tuo cliente nuove opportunità di business, ti suggerisco di applicarti al Business Model Canvas (BMC).

E' un modello di business che attraverso una rappresentazione visuale descrive la logica in base alla quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore.

Con le aziende in startup ti consente un'analisi veloce sulla fattibilità del business.

Con la mappatura delle attività esistenti puoi verificare con il tuo cliente se sta trascurando qualche area strategica.

Per chi cerca di innovare il business sarà più facile leggere tra le pieghe i possibili oceani blu.

Testi consigliati per approfondire:

"Creare modelli di business" Edizioni FAG Milano

"Strategia Oceano Blue, Vincere senza competere" di W,Chan Kim e Renee Mauborgne Editore da Rizzoli

2.11 L'arte di negoziare

Si consapevole che quasi tutti gli aspetti della vita richiedono negoziazione. Che si tratti di gestire un business, un team o affetti cari un buon negoziato evita o gestisce il conflitto e fa risparmiare energie, tempo e denaro portandoti dritto

all'obiettivo. Impara a negoziare!

Qualche spunto per una buona negoziazione:

- Sii preparato. Occorre conoscere bene la situazione che ha generato la trattativa e studiare gli interessi in campo. Raccogli più informazioni possibili sulla controparte potrebbero tornare utili nel dispiegarsi della trattativa.
- Fissa la forbice della negoziazione. E' indispensabile sapere cosa vuoi ottenere come massimo obiettivo e fino a che punto puoi scendere.
- Ascolta. Comprendere bene l'obiettivo della nostra controparte è indispensabile se vuoi una negoziazione efficace.
- Domanda. Molte volte le apparenze ingannano e il nostro interlocutore ha mire celate. Sonda un terreno allargato rispetto alla negoziazione, in questo modo potrai conoscere il vero peso dei vari fattori che concorrono alla definizione dell'obiettivo della controparte.
- Clima e comunicazione. Mantieni un clima cordiale. Devi avere una buona comunicazione verbale e non verbale.
- Tieni un asso nella manica. Quando la negoziazione entra in stallo, fai una concessione (che avevi previsto) enfatizzandola.

2.12. Personal Branding

“Le anatre depongono le loro uova in silenzio. Le galline invece schiamazzano come impazzite. Qual è la conseguenza? Tutto il mondo mangia uova di gallina” - Henry Ford

Prendi atto che se nessuno sa chi sei e cosa fai mai nessuno ti cercherà!

Il personal branding è l'applicazione della metodologia, dei principi, delle tecniche e degli strumenti del marketing alle persone. Lo scopo è comunicare nel modo più efficace possibile cosa sai fare, perché lo fai e quali benefici puoi portare ai tuoi clienti, in poche parole la ragione per cui un cliente dovrebbe scegliere te al posto della tua concorrenza.

Diventa quindi indispensabile per te individuare i tuoi punti di forza, quello che ti rende differente e quindi unico rispetto alla tua concorrenza, fatti le seguenti domande:

- Chi sei?
- Quali sono i tuoi valori, la tua visione e la tua missione?
- Qual è la tua storia?
- Che cosa sai fare?
- Come lo sai fare?
- Quali vantaggi offri ai tuoi clienti?
- Perché sei diverso o migliore rispetto alla concorrenza?
- Quali strumenti utilizzi per far conoscere le tue competenze?
- Perché dovrebbero scegliere te?

Per rendere più agevole e completa l'analisi di ciò che serve per definire e promuovere il tuo brand, visita il sito di Lugi Centenaro esperto di Personal Branding, <http://personalbrandingcanvas.com/it/>. Centenaro ha ideato un metodo pratico per sviluppare una strategia prendendo a prestito metodi e nozioni del Business Design, è nato così The Personal Branding Canvas, al momento puoi scaricare gratuitamente il modello dal suo sito.

2.13. Ricordati dello Storytelling

Fare storytelling vuol dire sfruttare la narrazione, una delle pratiche più antiche ed efficaci della buona comunicazione per informare ed emozionare il pubblico su ciò che fai senza annoiare.

“Le persone non comprano prodotti e servizi, ma relazioni, storie e magia” Seth Godin

2.14. Impara a visualizzare

La visualizzazione creativa è la facoltà di creare immagini nella mente. Le immagini parlano direttamente al tuo inconscio senza per questo escludere la mente conscia. La mente non fa differenza tra un'immagine reale e una

visualizzata, le immagini mentali hanno per questo un potere concreto nel nostro fisico. Ti allenano a ciò che visualizzi.

Quando hai un importante appuntamento di lavoro, un'udienza, uno speech una negoziazione o altro che ti coinvolga, allenati visualizzando l'evento generi così situazioni note, anche sotto il profilo comportamentale, prima che si manifestino nella realtà. È importante creare delle immagini positive e di successo, che attivino tutti e cinque i sensi.

Se ci sono elementi che ti disturbano nella visualizzazione cerca di comprenderli, probabilmente rappresentano degli ostacoli mentali o reali di cui devi tenere conto. Se hai difficoltà a visualizzare puoi generare l'immagine descrivendola nei minimi dettagli compresi suoni, colori, odori e sensazioni tattili.

Buona regola prima di generare la creazione di un'immagine è dedicare qualche minuto al rilassamento, in modo da agevolare il lavoro al livello subconscio.

2.15. IQC Intuitive Quantum Coaching – Cristina Della Puppa

Apprendi la tecnica di IQC o una simile per imparare a lavorare su te stesso e a liberare il tuo potenziale che spesso è costretto nelle gabbie delle convinzioni limitanti ovvero del tuo data base dalla nascita ad oggi e del data base dei tuoi antenati pervenuto attraverso il dna. Potrai verificare se c'è coerenza tra la tua mente e ciò che è registrato nel tuo corpo e con altrettanta semplicità potrai eventualmente porre rimedio nel caso i due non siano allineati. L'uso consapevole delle onde cerebrali ti consentirà di cambiare le tue convinzioni in modo veloce e sicuro. IQC è il risultato della fusione e dell'armonizzazione di diverse tecniche di lavoro di crescita personale e di tecniche energetiche che ho raccolto e sperimentato su me stessa negli ultimi vent'anni.

Cosa può fare concretamente per te e per il tuo business?

Rispondo a questa domanda con un esempio.

Tu puoi padroneggiare tutte le tecniche sulla gestione del tempo e comunque essere poco efficace nella gestione dello stesso nonostante la tua buona volontà. Potresti dirmi che ognuno ha punti di forza e di debolezza e che questi ultimi vanno accettati. Verissimo. Quello che ti propongo è un punto di vista diverso. Potrebbe essere che da bambino ti venisse sempre ripetuto che eri una frana per quanto

riguardava l'ordine e nella vita non saresti mai stato capace di organizzarti. Questa frase ripetuta per un discreto periodo ha generato un solco nel tuo subconscio diventando una credenza: Non sono capace di organizzare il mio tempo e i miei spazi. Quello che devi sapere è che il subconscio lavora in autonomia rispetto alla mente razionale ed è responsabile di buona parte delle nostre azioni. Ecco allora che diventa importante che tu ti liberi della convinzione acquisita che in questo senso funziona da zavorra verso il processo di cambiamento legato all'organizzazione.

3. NUOVE TECNOLOGIE

Chi conosce le mie difficoltà con la tecnologia potrebbe pensare che questo capitolo sia umoristico e autoironico. In verità sto cercando di recuperare il tempo perduto nella consapevolezza che la tecnologia possa essere di supporto ai liberi professionisti per tutto ciò che attiene l'organizzazione di studio, il servizio al cliente e la creazione di nuove aree di business.

3.1 Nuove tecnologie per la categoria:

Commercialisti - Consulenti del Lavoro – Avvocati -Tributaristi

La School of Management del Politecnico di Milano in una ricerca condotta dall'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale in occasione della ricerca sull'adozione delle tecnologie digitali negli studi professionali ha fatto sapere che cresce la digitalizzazione di avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro e che gli studi che hanno maggiormente incrementato il fatturato nell'anno 2015 sono quelli che hanno investito in tecnologie evolute. Prendi buona nota di questa informazione!

Gli investimenti futuri saranno soprattutto per software di gestione elettronica dei documenti, conservazione digitale, portali per la condivisione di documenti e attività, ma i più evoluti guardano con favore ai software per il controllo di gestione ai workflow e alle applicazioni di business intelligence avvicinandosi maggiormente al mondo aziendale. Circa un terzo dei professionisti è attento al cambiamento e aperto all'uso intensivo del digitale. Quindi la prossima volta che vai all'assemblea del tuo ordine guarda chi siede alla tua destra e chi alla tua sinistra, solo uno di voi è tecnologicamente evoluto per sfidare i nuovi mercati, spera di essere tu e se non lo sei datti da fare per esserlo!

Nel contempo le categorie professionali si arricchiscono di nuove competenze: usano di più i social network in chiave business, puntano su una formazione anche su temi meno consueti come le softskills, l'utilizzo dei social network e la comunicazione.

Le tecnologie al momento più presenti sono invece quelle che abilitano l'esercizio professionale come la firma digitale, le banche dati, la gestione dei flussi telematici.

Tutto questo è sufficiente per restare sul mercato?

La capacità dei professionisti di produrre reddito cala inesorabilmente ogni anno, quale sarà il futuro delle libere professioni?

Ho chiesto il parere a un illustre collega, Mauro Gava, che ringrazio per questo interessante e generoso contributo, per la categoria dei commercialisti e comunque può essere sovrapposto anche alle categorie di consulenti del lavoro e degli avvocati. Credo che farà riflettere molti colleghi.

Chi è Mauro Gava

Commercialista e imprenditore con 35 anni di esperienza nell'industria del software; è stato pioniere progettista in Italia del primo Centro di assistenza fiscale per i commercialisti, basato su una piattaforma telematica che ha anticipato il c.d. "Fisco telematico" di Sogei (società tecnologica del Ministero delle Finanze) e l'invio dei bilanci telematici di Infocamere; autore di architetture software per business e networks digitali, di nuovi modelli digitali di collaborazione e organizzazione del lavoro in rete per organizzazioni pubbliche e private, reti professionali ed ecosistemi territoriali; ricercatore e innovatore nel settore della digital economy, oggi si occupa con grande entusiasmo alla trasformazione digitale applicata alle Persone, con l'obiettivo di reingegnerizzare ogni aspetto della vita quotidiana e lavorativa individuale.

Ecco ciò che ci racconta:

Partirei con alcune considerazioni. Dopo decenni di ricche opportunità offerte dai servizi fiscali e amministrativi spinti dalle istanze della Pubblica amministrazione¹, occorre prendere atto che quel binario ci ha portato nella direzione opposta rispetto alla direzione presa dal mondo moderno. Qualcosa di positivo il rapporto con la PA ha lasciato, una sia pur piccola esperienza telematica negli studi professionali iniziata nel 1998, anno in cui attraverso Sogei il Ministero delle Finanze introdusse il c.d. Fisco telematico a cui poi è seguito il deposito telematico dei bilanci e di altri adempimenti verso INPS e altre istituzioni pubbliche.

Il valore lasciato dal quella “stagione della telematica” è assai modesto, sono passati circa 20 anni ma ancora oggi quando mi trovo a parlare di tecnologie in uno studio professionale, mi chiamano la persona (esperto/a di studio) che si occupa delle trasmissioni telematiche. Questo significa che negli studi non si è creato un nuovo patrimonio, la nuova cultura digitale non ha permeato gli studi, non è diventata “modo di pensare” e poi di organizzare digitalmente il lavoro, le informazioni e le relazioni professionali. La tecnologia digitale non ha cambiato il business della nostra categoria. Guardo con rammarico agli strumenti antiquati come i gestionali contabili e fiscali progettati e sviluppati 30 anni fa, a cui è stato

¹ La Pubblica amministrazione ha fatto un affarone delegando a noi commercialisti, parte del carico di lavoro che Sogei e gli uffici pubblici prima gestivano internamente (infatti la dizione esatta era “Fisco telematico delegato”). La PA ha ottenuto vantaggi organizzativi relevantissimi in termini di minori costi e maggiore efficienza, ha di fatto scaricato sulla nostra Categoria il suo passaggio dalla carta alla digitale delle dichiarazioni fiscali e dei bilanci e di tutto il resto (Inps, Inail, ecc.). La nostra categoria in proporzione ha ottenuto poco o nulla (non facciamo più le code per la consegna dei documenti) in rapporto a quanto ha ottenuto la Pubblica amministrazione, non che alla PA spettasse il dovere di occuparsi del nostro futuro, avremmo dovuto cogliere come categoria l’occasione per avviare un Piano di innovazione digitale, per capitalizzare l’esperienza in corso. **Forse non è chiaro il reale valore di sistema che si può ottenere delle tecnologie digitali, va ben oltre ciò che il singolo commercialista vede nel suo studio.** Eppure a guardarsi intorno non è difficile osservare esperienze come CGN ... ma guardiamo anche in direzioni diverse, le Tabaccherie diventate sistema telematico nazionale per gestire di tutto, ma in una rete nazionale di Commercialisti quanto valore in più circolerebbe?

fatto qualche restyling grafico: la contabilità e le dichiarazioni continuano ad essere digitate a mano!

Guardo con altrettanto rammarico al posizionamento non è più essenziale della nostra Categoria nelle “supply chain” amministrative e fiscali, occorre capire cosa fare, chi, come e dove investire per mantenere ancora un ruolo strategico. Oramai i dati contabili e fiscali sono digitali quindi acquisibili direttamente dalla PA, forse addirittura non serviranno nemmeno più dati analitici, la contabilità come la conosciamo non è nemmeno più utile per conoscere veramente i valori di un’azienda (pensiamo al tema del “Bilancio dell’intangibile”), altre sono le fonti di informazioni strategiche che stanno emergendo e non ci vedono protagonisti del fenomeno (vedi libro “The end of accounting”). La rappresentazione economica e patrimoniale delle aziende è un tema caldissimo, pensiamo alle nuove startup, nuovo fenomeno dell’economia anche in Italia; le start up non hanno parametri quantitativi con cui possono essere valutate, alcune di esse nel mondo valgono miliardi di euro/dollari e non producono una centesimo di utile però hanno un patrimonio di centinaia di milioni di utenti, che però non trova qualificazione nei nostri bilanci. Questo delle startup è uno dei settori emergenti con cui la categoria lavorerà di più nei prossimi anni.

La categoria dei Commercialisti ha bisogno di innovare la categoria e non solo individualmente. Occorre capire quali saranno i modelli di business del futuro che potrebbero essere “trattenuti” nella nostra area di competenze (anch’esse da innovare), per poter investire adeguatamente sulle infrastrutture nazionali necessarie per realizzarli (la conoscenza professionale non basterà più, servono le piattaforme, le reti).

Per innovare la categoria occorre investire come categoria.

Per innovare occorre avere le idee chiare e possibilmente a 5 anni (sembrerebbe facile ma tecnologicamente è un periodo enormemente lungo se si tiene conto della velocità di adozione delle novità digitali).

Per innovare il business occorre tenere conto degli impatti che avranno sulla categoria certe iniziative di innovazione digital esterne a noi quali le Agenda digitale IT e UE.

Per innovare occorre rendersi armonici con i cambiamenti della PA o addirittura dello Stato.

Per innovare occorre conoscere il mondo tecnologico che sta così profondamente cambiando la vita di tutti.

Guardiamoci attorno:

- il mondo dell'industria ha varato un progetto radicale chiamato "Fabbrica 4.0"*
- le startup si costituiscono on line con statuti standard e zero adempimenti*
- i servizi fiscali e amministrativi saranno superati da integrazioni e novità come i Big data*
- le banche sono superate dall'avvento di nuovi soggetti (es. gli Istituti di pagamento)*
- le carte di credito superate da nuovi intermediari di moneta virtuale (es. Istituti di moneta elettronica)*
- ...*

Nessuno si salva se non innova, neanche quei soggetti che fino a ieri tutti ritenevamo intoccabili.

Probabilmente alla nostra Categoria servono nuovi software specifici, a supporto di nuove soluzioni, ma anche attitudini nuove che seguono a una mentalità digitale, probabilmente occorrerebbe cambiare il piano dei contenuti della formazione obbligatoria:

- "Pensare digitale" è fondamentale per "vedere" le nuove opportunità emergenti*
- Studi professionali e "sfida globale"*

- *Promuovere una “piattaforma informativa di rete” per lo sviluppo competitivo della categoria*
- *Stare in rete per incrementa le opportunità di relazione*
- *Bilancio dell'intangibile e startup*
- *Business models per i mercati digitali*
- *Complessità e stress cognitivo*
- ...

Le sfide

- *diventare rete tecnologica (network ecosystem, interlocutore di sistema, tipo ""sistema" bancario)*
- *rinnovare l'offerta con servizi tecnologicamente all'avanguardia*
- *rinnovare l'offerta con servizi di massa (es. servizi alla persona e alle famiglie)*
- *rinnovare l'offerta con servizi senza limiti di nazionalità*
- *rinnovare l'offerta con nuovi business digitali*
- *rinnovare l'offerta per startup ecosystem (essere incubatori polverizzati in tutta Italia)*
- *digitalizzazione*
- *visibilità (marketing professionale)*
- *svecchiamento immagine commercialista (nuovo logo, nuova comunicazione, nuovo positioning, nuova presenza)*
- *accettare la concorrenza di nuovi players (sfruttare la forza del pericolo per serrare i ranghi)*
- *strategie interdisciplinari (multicanale e multidisciplinari)*
- *strategia digitale (serve un piano di innovazione digitale).*

Ci sarebbe molto da dire anche sulla "lettura" strategica del mercato (es. mercati thrive). Diventerebbe un discorso molto lungo e molto teorico, sarebbe comunque utile per comprendere il tipo di attitudine necessaria per "vedere oltre" e prendere decisioni strategiche veramente incisive nel lungo periodo. Per capirci le previsioni dicono che non ci saranno più i grandi mercati stabili, ma una tendenza a infiniti micro mercati di breve durata, che nascono e muoiono, lasciando spazio a nuovi diversi piccoli mercati in un ciclo continuo. Questo significa che deve cambiare la standardizzazione indirizzata a mercati stabili per una nuova standardizzazione per piccoli mercati a getto continuo.

APPUNTI SPARSI DA TENERE PRESENTE PER NON PEDERSI D'ANIMO E RIMANERE OTTIMISTI

Spunti per avviare una riflessione. Sembra che non manchi nulla per avere successo in questo inevitabile percorso di innovazione. Il patrimonio su cui costruire l'innovazione lo abbiamo, e la familiarità con certi concetti come "processi", "modelli di business", "metodi organizzativi", "relazioni", "transazioni", ... alcuni di questi li conosciamo bene, altri sono alla nostra portata, quindi?

MANCA SOLO IL PROGETTO DI INNOVAZIONE

Patrimonio su cui ogni studio professionale può contare

- clienti
- relazioni istituzionali
- attività ricche di transazioni
- potenzialità nella conversione dei mercati da analogici (meramente informatici) a digitali (oltre l'on line).

Questo patrimonio va messo a valore attraverso le nuove tecnologie digitali.

NB: Quando scrivo "attraverso le nuove tecnologie digitali" non intendo dire che basta introdurre negli studi professionali nuovi strumenti o nuove applicazioni

digitali da usare, ma intendo che ci serve produrre quegli effetti strategici che le tecnologie consentono di ottenere attraverso un uso consapevole e diffuso (es. L'effetto rete, primo fra tutti). Introdurre strumenti non basta, anzi è fuorviante, crea l'illusione di aver fatto qualcosa di utile e si aspetta che succeda qualcosa.

Modernizzazione nell'organizzazione

- *digitalizzazione (esasperata) dei processi*
- *NO introdurre strumenti digitali mantenendo analogici i processi*
- *"Studio 4.0" (vedi principi "Fabbrica 4.0")*
- *occorre integrarsi tecnologicamente con altre attività (processi lunghi)*
- *occorre integrarsi con altre organizzazioni per fare sistema*
- *determinare sviluppo economico locale (piani sviluppo con Università, istituzioni territorio)*

Modernizzazione strumenti

E' evidente la necessità per chiunque di padroneggiare l'escalation digitale in ogni ambito della vita privata e professionale.

Aumenta inevitabilmente il numero delle applicazioni e degli strumenti (es. firme digitali, sensori, ecc.) il che complica la vita a tutti.

La semplificazione si rende necessaria perché a tale complessità un singolo individuo non è in grado di fare fronte.

L'integrazione tecnologica deve essere costruita attorno al professionista.

Serve un AMBIENTE DIGITALE PROFESSIONALE (e anche personale):

- *invertire la logica di progettazione del software moderno*
- *integrazione di tutte le funzioni necessarie in un'unica applicazione*
- *informazioni sono un flusso (occorre qualcuno che le intercetti e le filtri per te)*
- *maggiore intelligenza nelle elaborazioni*

- ...

Modernizzazione nel modello di business

- "informazione", fattore critico di successo nell'economia digitale
- "informazione strategica" crea valore (dal bilancio ai Big data)
- competenze di Project financing (dal credito al crowdfunding)
- supporto alle Startup (nuovo settore industriale)

- ...

Nuovi schemi nell'economia digitale per la produzione di nuova ricchezza:

si è passati dal MARGINE/PRODOTTI (margine su vendita prodotti)

a "tutto è servizio" PaaS - Platform as a service (pay per use)

e a un più essenziale EURO/TRANSAZIONI (revenue model).

Occorrerebbe fare un approfondimento su molti temi legati al business globale e digitale (coda lunga, economia del dono, ...).

Visione innovativa nell'Era digitale

1. *come mettere a valore il NETWORK*
2. *come mettere a valore le RELAZIONI*
3. *come mettere a valore le TRANSAZIONI*
4. *come mettere a valore il TRUST (fiducia dei clienti)*
5. *come mettere a valore ...*

Commento finale

Qualcuno potrebbe obiettare che questa disamina manca di concretezza, non dice cosa fare in pratica domani mattina. Vero, ma non potrebbe essere diversamente, perché il futuro va progettato, non ci sono ricette preconfezionate, occorre studiare, ideare, ricercare, progettare, verificare, reingegnerizzare e poi sviluppare, ... esattamente ciò si fa nei laboratori di innovazione delle aziende più capaci di stare nel mercato, ci vuole tempo e un preciso commitment, vietato lo spontaneismo o l'occasionalità. Se il contesto è chiaro, il tempo è sufficiente e le risorse sono adeguate il risultato del lavoro di innovazione è assicurato (gli asset di partenza di cui la categoria dispone come abbiamo visto sono solidi).

Occorre essere molto sagaci nel progettare il futuro, occorre mantenere un atteggiamento disincantato, senza infatuazioni o innamoramenti per le nuove tecnologie, deve essere chiaro che le tecnologie digitali non alimentano solo scenari positivi per tutti, ne sono gli strumenti perfetti per la creazione del cambiamento migliore per noi. La chiave è capire quali sono gli effetti di sistema che si produrranno e come correggere quelli sfavorevoli. Occorre capire quali tendenze esogene possono convergere verso i nostri interessi e quali divergono ... un esempio su tutti per capire il concetto di effetti di sistema: il cambiamento digitale nel settore bancario sta facendo allontanare, avvicinare o sovrapporre le attività bancarie al nostro settore?

*La nostra Categoria ha bisogno di **creatività progettuale**, rivoluzionaria, irriverente, "distruttiva", la stessa che ispira il mondo delle startup di successo.*

3.2. Nuove tecnologie per la categoria:

Architetti-Ingegneri-Geometri-Geologi-Periti e affini

Anche architetti, ingegneri e geometri non sono rimasti immuni dalla trasformazione della loro professione.

I più avveduti (pochi) guardano da tempo con favore alle nuove tecnologie quali ad esempio il BIM (Building information modeling) per le progettazioni. Una nota di colore, il BIM esiste nel mercato americano da circa vent'anni. In Italia il nuovo

Codice degli Appalti spinge all'uso del BIM per le opere pubbliche e lo renderà indispensabile dopo un periodo di sperimentazione di 12/14 mesi, così spiega il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Graziano Delrio in un intervento del febbraio 2016 al convegno "La transizione digitale in Europa per il settore delle costruzioni – Gli effetti delle strategie e dei mandati governativi sul settore delle costruzioni" organizzato dall'Università di Brescia e dal Politecnico di Milano. Se lo scopo è quello di incoraggiare in primis e obbligare poi i professionisti all'uso del BIM se ne deduce che al momento attuale il suo utilizzo sia veramente minimale. Mi spieghi tu che leggi e sei del settore come hai progettato in tutti questi anni???

Poi leggo un articolo datato settembre 2015 su "inGenio" che passa per essere la testata di riferimento del professionista tecnico e scopro che il BIM è ottimale nella progettazione di nuovi edifici e inidoneo nelle ristrutturazioni. L'articolo chiude come segue "... con specifico riferimento agli edifici storici ma non solo, la comunità scientifica internazionale si occupa da alcuni anni di Historic Building Information Modeling (HBIM), proponendo metodi, approcci e programmi informatici ritagliati sulle necessità di quanto già edificato

Ok adesso vi do io una notizia, in Italia esiste già una tecnologia che è in grado di fare ciò che HBIM sta cercando di mettere a punto. E' un ecosistema di software ideato e realizzato da un'azienda Italiana che rappresenta l'eccellenza nella geomatica e nella comunicazione, Virtualgeo Srl, vi invito a visitare il suo sito, www.virtualgeo.eu. Ho chiesto a Erminio Paolo Canevese, patron di Virtualgeo srl di darmi un contributo sulle nuove tecnologie, ne è uscito un pezzo quasi filosofico che trovate in calce.

Anche le stampanti 3D porteranno nuovo impulso alla progettazione. Al momento utilizzate solo per la creazione di plastici e modellini utili a presentare e comunicare progetti in modo più efficace, potrebbero essere utilizzate in futuro per la costruzione di interi edifici.

Il drone invece diventerà un nuovo amico per chi ha la necessità di creare carte topografiche dettagliate in tempi brevi e non solo. In passato i più audaci noleggiavano elicotti!

La tecnologia ha permesso di potenziare tutte quelle che sono le funzioni dei droni per sviluppare sistemi sofisticati applicabili alla fotogrammetria. La creazione di mappe tridimensionali è resa possibile anche dall'uso delle "termo camere" che analizzano la topografia di un territorio e sono in grado di carpire le caratteristiche geologiche.

Assolutamente innovativo diviene il drone dotato di tecnologia laser scanner che restituisce elementi precisi e affidabili.

Non meno importante l'uso delle nanotecnologie per l'edilizia. Settore da tenere d'occhio, al momento le nanotecnologie vengono impiegate solo per gli isolanti e le vernici. La modifica della conformazione molecolare ha reso i materiali più isolanti, resistenti e impermeabili e in grado di modificare le proprie caratteristiche in base alle variazioni del clima e degli agenti atmosferici in generale. Non tarderanno innovazioni in altri comparti!

Intervista sulle nuove tecnologie a Erminio Paolo Canevese

Chi è Erminio Paolo Canevese

Patron della Virtualgeo srl, è da sempre impegnato in attività di ricerca applicata. E' chiamato in Italia e all'estero per tenere convegni e seminari legati alle tecnologie della geometria a supporto del territorio e del patrimonio culturale. (<http://www.virtualgeo.eu/pdf/A27%202013%20Il%20Gazzettino%20Sacile.pdf>)

Cosa si intende con il termine "nuove tecnologie"?

La nuova tecnologia è semplicemente qualcosa che prima non esisteva. Oggi definiamo il digitale come nuova tecnologia. In passato lo sono stati gli archi e le frecce a cui sono seguiti le ruote e i primi carri e poi ancora i motori a vapore e via via ciò che di nuovo abbiamo introdotto nei nostri processi industriali. Mi piace citare il termine "technium" coniato da Kevin Kelly, consiglio ai curiosi la lettura del suo libro "Quello che vuole la tecnologia".

Quale valore aggiunto possono dare al business le nuove tecnologie?

Dipende da come intendiamo applicarle.

Possiamo utilizzarle con il solo scopo di automatizzare dei processi già esistenti e in questo caso i benefici sono a mio avviso molto limitati. Oppure possiamo approfittare della nuova tecnologia per rivoluzionare anche i sistemi e i metodi di lavoro legati ai processi.

In questo caso bisogna esser coraggiosi, investire nella ricerca e realizzare le proprie intuizioni, frutto del know how (per chi lo ha) e sviluppare nuove tecnologie proprietarie che consentano di differenziarsi sul mercato per qualità, prezzo, tempistiche ecc. Se poi il nuovo prodotto tecnologico può essere ceduto anche a terzi del settore abbiamo un business nel business!

L'approccio filosofico in questo frangente aiuta, liberiamoci dal conosciuto e dimentichiamo il passato, solo così possiamo approdare al nuovo.

Le nuove generazioni non avendo conoscenza e riferimenti passati che inquinano le loro menti, lavorano, quasi giocando con le nuove tecnologie producendo metodi e sistemi nuovi che danno risultati straordinari. Peccato debbano scontrarsi il più delle volte con un mondo professionale "antico" che ricusa il nuovo per paura e ignoranza disperdendo in tal modo preziose risorse. Il rischio è quello di fare la fine della Kodak che davanti alla fotografia digitale non ha saputo riconvertirsi ed è sparita. Di esempi come questo è pieno il mondo.

A chi e quanto possono essere utili le nuove tecnologie?

Come abbiamo appena detto sono utili a tutti in relazione alle proprie capacità e coraggio.

Chi produce le tecnologie deve avere il coraggio di creare un nuovo prodotto con le incognite di mercato che questo comporta e anche con la consapevolezza che tanto più il prodotto sarà utile facile e divertente tanto maggiore sarà la possibilità che il business decolli.

Per contro qualcuno dovrà applicare le sue capacità per utilizzare la nuova tecnologia e semplificarci la vita o almeno così si spera.

Secondo lei come mai nel mondo professionale le nuove tecnologie faticano a decollare?

Va fatta una premessa. Ci sono settori più sensibili di altri all'utilizzo delle nuove tecnologie. Quelli più sensibili hanno a che fare con progettazioni molto complesse ad esempio nel campo della medicina in quello aerospaziale, aeronautico e della meccanica in genere. Per gli altri risponderò con un aneddoto.

Nel 2007 mi trovavo in Polonia a Torun ospite ad un convegno organizzato dall'Università Nicolaus Copernicus. Il mio intervento consisteva nell'illustrare le nuove tecnologie per il rilievo a supporto delle attività di restauro per i docenti e i futuri architetti. Durante l'esposizione dei sistemi di rilievo laser scanner, una persona del pubblico mi fece la seguente domanda:

“Non le sembra che questa tecnologia laser scanner sia disumana?”

Mi sarei aspettato di tutto tranne che una domanda come quella!

Risposi formulando una nuova domanda:

“Secondo lei, quanto impiegherebbe con le tecnologie a sua disposizione a rilevare questo intero salone compresi i particolari architettonici, bassorilievi affreschi ecc??”

Risposta: “Credo circa una settimana”

Feci presente che con la tecnologia digitale del laser scanner avrei impiegato forse, un paio d'ore e mentre lui sarebbe stato ancora al lavoro con le tecnologie e le tecniche tradizionale io avrei avuto il tempo di girare per città, praticare sport, andare al cinema, leggere un libro ecc. ecc.

Domandai nuovamente: “Alla luce di quanto esposto ritiene ancora che le nuove tecnologie siano disumane??”

Non ebbi ovviamente risposta.

Ancora oggi quando propongo le tecnologie Virtualgeo ai miei colleghi vedo nei loro occhi il freno di chi ha paura del cambiamento. Fare come si è sempre fatto è facile e rassicurante e al contempo miope mancando la valutazione dei benefici che le nuove tecnologie possono portare e non sono pochi.

Mi creda, se per progettare un'auto oggi venissero usate le stesse tecnologie che i più usano per progettare un immobile avremmo un'auto assolutamente poco

rassicurante, per non parlare delle sorprese sui tempi e costi di produzione legate all'arbitrarietà dei calcoli e disegni come avviene per le nostre opere pubbliche e non solo!

Tutti si preoccupano di avere un software, pochi si preoccupano della metodologia legata al software e questa fa la differenza.

Grazie Erminio Paolo Canevese per questo prezioso punto di vista sulle nuove tecnologie.

3.3. Medicina e Nuove tecnologie

L'argomento è talmente vasto e complesso per cui mi avvicino in punta di piedi e solo per sottolineare, da utente, quali sono le prospettive delle nuove tecnologie per questo ambito.

Nuovo impulso alla Telemedicina, ovvero erogazione di servizi sanitari, quando la distanza è un fattore critico, per cui è necessario usare, da parte degli operatori, le tecnologie dell'informazione e delle telecomunicazioni al fine di scambiare informazioni utili alla diagnosi, al trattamento ed alla prevenzione delle malattie e per garantire un'informazione continua ai fornitori di prestazioni sanitarie e supportare la ricerca e la valutazione della cura.

L'applicazione della telemedicina porta l'assistenza a casa del paziente, consente la consultazione tra specialisti lontani, favorisce la condivisione delle conoscenze e dei protocolli diagnostico-terapeutici, mettendo a disposizione dell'intero sistema assistenziale un'infrastruttura di gestione delle informazioni cliniche potente ed efficace. La telemedicina oggi comprende un vastissimo campo di applicazioni e ad usufruirne possono essere diverse branche mediche (ad es. cardiologia, pneumologia, ortopedia, ostetricia, neurologia, oncologia, radiologia, ecc.) e diversi soggetti sanitari (ad es. guardia medica, pronto soccorso, ambulanza, ambulatorio, casa di cura).

La telemedicina presuppone una serie di processi organizzativi che possono rappresentare un ricca risorsa per tutti i giovani medici. Essa infatti implica la conoscenza delle nuove tecnologie che rappresentano il patrimonio in possesso soprattutto delle nuove generazioni di medici.

m-Health

Fanno parte della telemedicina anche tutte quelle soluzioni per smartphone, ovvero applicazioni di tipo clinico-medico, che permettono all'utilizzatore di gestire la propria salute attraverso il proprio cellulare. Le app attuali educano soprattutto alla prevenzione delle malattie. Tuttavia esistono anche degli applicativi che consentono la sorveglianza delle malattie e offrono supporto per gestirne il trattamento, questo avviene soprattutto per la gestione delle malattie croniche. Queste soluzioni sono ancora poco diffuse, ma molte presentano certificazione CE medica, e sono pertanto affidabili e sicure. Questa branca della telemedicina prende il nome di m-health (mobile health). Secondo le previsioni, tra cinque anni 500 milioni di persone in tutto il mondo faranno uso di app per mobile health. Queste da un lato consentiranno ai medici e agli operatori sanitari di usufruire di programmi di aggiornamento e di monitorare da remoto i propri pazienti e dall'altro offriranno ai consumatori una migliore assistenza sanitaria.

Bioprinting: protesi su misura stampate in 3D

Le tecniche per la stampa 3D di protesi in metallo o plastica si è talmente affinata nel corso degli anni che oggi si può considerare la possibilità di stampare con materiali biologici, il *cosiddetto 3D bio-printing*. Organi sintetici prodotti in laboratorio, con cui sostituire quelli danneggiati da un incidente o una malattia, senza bisogno di donatori o autotrapianti. Solo qualche anno fa poteva sembrare pura fantascienza, ma un team di ricercatori gallesi pensa di rendere presto realtà questa tecnologia, che potrebbe essere sperimentata nel giro di soli tre anni. All'università di Swansea è stata infatti messa a punto una tecnica che permette di stampare in 3D cellule umane e tessuti tridimensionali come cartilagini, ossa, muscoli e vasi sanguigni, da utilizzare nel corso di interventi di chirurgia ricostruttiva. La procedura messa a punto dal team coordinato da *Whitaker*, è ancora in fase di sviluppo: permette di produrre piccole strutture, come parti di naso o delle orecchie, e deve ancora passare diverse fasi di sperimentazione, prima di essere utilizzata sull'uomo. Se tutto andrà come sperato, Whitaker ritiene che la sperimentazione dovrebbe concludersi nel giro di tre anni, al termine dei

quali i primi pazienti potrebbero ricevere organi stampati in 3D. In futuro, Whitaker è certo che si riusciranno stampare anche strutture più grandi, come ossa, muscoli e vasi, fino ad arrivare a produrre interi organi.

La meraviglia delle nanotecnologie applicate al campo medico

Le nanotecnologie cercano di trovare soluzioni a problemi medicali e di prevenzione che siano efficaci ed efficienti oltre che a basso costo, e in questo senso prendono come modelli le architetture degli esseri viventi che sono estremamente efficienti e a bassa richiesta di energia (basti pensare che un cervello fa miliardi di miliardi di operazioni al secondo utilizzando 100 watts mentre un PC fa 2 milioni di operazioni con 150 watts). L'Istituto Italiano di Tecnologia di Genova, ha sviluppato "carriers" artificiali in grado di rilasciare medicinali selettivamente su singole cellule malate; di sistemi per l'identificazione di singole molecole mutate all'interno di un campione biologico, come la saliva, per poter fare diagnosi di malattia in luoghi che non hanno alcun sistema sanitario; di materiali plastici totalmente biodegradabili derivati dagli scarti vegetali e di plastiche responsive per protesi con caratteristiche funzionali simili agli organi originari come retina e pelle.

Mi fermo qui e lascio immaginare a ognuno di voi ciò che potrà essere sviluppato nei prossimi anni.

4. GESTISCI LO STRESS

4.1. Ansia e Stress

Gli uomini non sono agitati e turbati dalle cose, ma dalle opinioni che essi hanno delle cose. (Epitteto)

Ormai sembra un binomio consolidato libera professione = stress.

E' vero gli adempimenti sono sempre tanti, le novità pure. Poi ci sono la gestione dei collaboratori, la comunicazione con i clienti e gli istituti, le scadenze spesso ravvicinate e che sventolano all'orizzonte sanzioni sui mancati puntuali adempimenti. Altri eventi stressori di questi ultimi anni sono il calo di lavoro con la paura di non poter mantenere la struttura di studio e la perdita di crediti per fallimenti, chi non ne ha avuto almeno uno! A ciò si affianca la difficoltà di far comprendere il valore della prestazione in termini economici e di riscuotere in tempi adeguati.

Tutto questo porta nella maggior parte dei casi ad ansia e stress. Prima di dare qualche suggerimento pratico su come affrontare gli "stessor" più comuni della libera professione cerchiamo di capire cosa si intende con i termini "ansia" e "stress".

Ansia

Comunemente l'ansia viene definita come una paura senza oggetto. In realtà, nel disturbo d'ansia, l'oggetto della paura esiste, anche se il soggetto non riesce ad identificarlo.

Il soggetto ansioso tende a sovrastimare il pericolo o sottostimare la capacità di farvi fronte. Le sensazioni e i disturbi tipici del soggetto in stato di ansia sono: palpitazioni, tachicardia, sudorazione eccessiva sensazione di soffocamento, dolore o fastidio al petto, sensazioni di sbandamento e/o di svenimento.

Stress

Lo stress in sé è una normale funzione di adattamento dell'organismo umano davanti ad una difficoltà, un pericolo, una sfida o una mutazione di contesto.

Il corpo si attiva per gestire l'evento, aumentano i battiti cardiaci, la pressione sanguigna, la sudorazione e la tensione muscolare. Tali reazioni aumentano anche la nostra concentrazione e ci predispongono nel miglior modo possibile alla sfida. Questa fase di stress è considerato stress positivo. Al termine della sfida il corpo si rilassa e riprende le sue normali funzioni.

Quando le situazioni che causano reazioni di stress fisico ed emotivo sono continue o percepite come continue il corpo non ha mai la possibilità di rilassarsi. Il soggetto percepisce uno squilibrio fra le richieste ambientali e la sua capacità di farvi fronte. Ciò causa una costante tensione muscolare, crampi allo stomaco, tachicardia, sopravvengono disturbi del sonno, mal di testa, stanchezza cronica, apatia, aumentano l'emotività e l'ansia, la concentrazione e l'attenzione si fanno difficoltose, può avvertirsi un senso di sconfitta o di impotenza. Conseguenze sul piano fisico possono essere anche la colite, l'ipertensione, dolori cronici e progressivo indebolimento del sistema immunitario e l'elenco non è esaustivo. Siamo in presenza di una situazione di stress negativo chiamato anche distress.

Cosa puoi fare per prevenire e/o fronteggiare lo stress dal lavoro?

Alcune idee:

- Definisci la cultura di studio
- Fissa ruoli e obiettivi chiari
- Pianifica in riunione con i tuoi collaboratori
- Instaura procedure semplici
- Impara a gestire il tuo tempo
- Impara a comunicare nel giusto modo

- Impara ad “annusare l’aria” per evitare che incomprensioni sfocino in conflitto
- Dai adeguata formazione ai tuoi collaboratori in funzione dei loro compiti
- Impara a delegare
- Motiva il tuo team
- Acquisisci tecniche di problem solving
- Impara a negoziare
- Multitasking...se non puoi eliminare questa modalità almeno limitala!
- Ascolta il tuo corpo, è saggio e sa quando deve riposare
- Prendi del tempo solo per te, lo spazio vuoto è creativo!
- Allena il tuo senso di autoefficacia, ovvero sii consapevole che sei in grado di mettere in atto tutto ciò che serve per raggiungere gli obiettivi che ti sei dato.
- Fai una stima obiettiva delle conseguenze che hanno le tue azioni e i tuoi incontri di lavoro. In caso di stress tendiamo a sopravvalutare gli effetti negativi.
- Focalizzati sulla soluzione di un problema e non sul problema stesso
- Agisci verso la situazione invece che attendere di dover reagire.
- Usa lo humor per alleggerire le situazioni

Importanti sono anche un’adeguata alimentazione e una regolare attività fisica oltre a delle buone tecniche di rilassamento.

Per tutto ci vuole allenamento!

Ho chiesto per te alcuni suggerimenti sulla gestione dello stress e sull'alimentazione antistress a due esperti del campo, di seguito trovi i loro contributi.

4.2. Prevenire e gestire lo stress

Milo Battaglia, coach e personal trainer ci racconta come respirare bene sia fondamentale nella gestione dello stress.

La gestione dello stress passa attraverso la gestione del respiro. Una corretta respirazione è in grado di influenzare in modo positivo le tue emozioni, il tuo sistema nervoso e il tuo metabolismo. Respirare correttamente ti consente di rilassarti, allontana le preoccupazioni, lenisce i dolori e consente di fare il pieno di nuove energie, infonde vitalità. Quando sei in stato di stress o confusione mentale normalmente hai il fiato corto. Pensa invece a quando sei rilassato quanto il respiro è calmo e regolare. Se respiri male la conseguenza è una carenza di ossigeno che porta stanchezza fisica, cattivo umore e disarmonia con la tua natura. La buona notizia per te è che se respiri in modo consapevole e regolare difficilmente cadrai vittima dello stress. Respirazione regolare e stress si escludono a vicenda. Per ritrovare equilibrio e benessere ti bastano alcuni esercizi respiratori che attivano il sistema parasimpatico responsabile delle fasi di rilassamento e rigenerazione del corpo. Il battito cardiaco rallenta, l'apporto di sangue al cervello si stabilizza, le contrazioni muscolari si dissolvono, aumenta la produzione di serotonina, l'ormone del buonumore. La respirazione da praticare è quella addominale chiamata anche diaframmatica in quanto avviene con l'ausilio del diaframma.

Ti domandi come fare a respirare con il diaframma ?? Semplice, lo sai già fare, quando annusi un profumo lo fai con il diaframma!

Allenati affinché la respirazione addominale diventi la tua respirazione ordinaria.

Ecco l'esercizio che ti suggerisco per imparare a respirare correttamente:

-Trova un posto dove tu non sia disturbato e datti del tempo per fermarti, quindi inspira profondamente con l'addome e lascia cadere volontariamente le spalle nella fase di espirazione.

- Rilassa la muscolatura della mascella e del viso. Fai un respiro profondo contando lentamente, es. fino a quattro.

- Trattieni un po' il respiro e quindi espira contando fino a sette alla stessa velocità di prima.

- Trattieni un po' il respiro. Ripeti l'esercizio fino a quando la tua respirazione diventerà automaticamente addominale.

Portando l'attenzione al tuo respiro distoglierai la mente dal borbottio dei tuoi pensieri e avrai immediatamente un benefico effetto di rilassamento.

Grazie a Milo per queste preziose informazioni.

A te che leggi ricordo che Milo Battaglia è “cintura nera contro lo stress” e che i suoi work shop sull'argomento sono fonte di preziose informazioni di buone pratiche.

La sua pagina facebook: “Milo Battaglia-LaGestioneDelloStress”

4.3. Il Cibo Anti Stress

a cura di Sabrina Calderan fondatrice e blogger di www.HealthynHappyme.com, dove potrai trovare consigli per una sana alimentazione, prodotti e rimedi naturali.

Il tuo livello di stress viene quotidianamente influenzato da un insieme di scelte che fai. La tua capacità di affrontare le sfide quotidiane nel mondo del lavoro, della famiglia e dei conoscenti, può essere condizionata in maniera drastica dal tuo stile di vita. Un aspetto importante, spesso sottovalutato, è l'alimentazione.

Ecco alcuni suggerimenti per te:

- Usa il cibo per nutrire il tuo corpo, la tua mente e il tuo spirito, fai scelte ponderate e non abbuffarti con la prima cosa che ti capita.*

- *Mangia con calma, quando puoi sederti e masticare molto bene, concentrandoti su quello che stai facendo. Fai una cosa alla volta! Spegni la TV, metti via il telefono e il giornale.*
- *Scegli cibi densi e nutrienti, colorati per loro natura. Non trovare sostituti industriali, beveroni o barrette. Godi del cibo, mangia cose che ti danno soddisfazione.*
- *Bevi molta acqua, a temperatura ambiente o calda. Bevi inoltre tisane e tè verde. Mantenere una buona idratazione è fondamentale. Al contrario, uno stato di disidratazione e conseguente intossicazione genera spossatezza e nervosismo. Riduci al minimo il caffè, non ti sveglia, ti innervosisce! Se hai bisogno di una spinta di energia, integra con maca, acai e guaranà, alternandoli.*

Ci sono alcuni alimenti che possono aiutarti a tenere a bada il livello di stress. Fra questi ne elenco alcuni che non dovrebbero mai mancare dalla tua dieta.

- **Verdure a foglia verde**, gli spinaci in particolare, magari crudi in un'insalata o rapidamente saltati. Sono ricchi di folato, che aiuta la regolazione di dopamina e serotonina, regolatori dell'umore.
- **Proteine magre**, ricche di amminoacidi, responsabili, tra l'altro, dell'equilibrio ormonale. Manzo, pollo e tacchino bio, o comunque non da allevamenti industriali.
- Le **uova**, ricche di vitamina B non dovrebbero mai mancare dalla tua dieta. Provale anche a colazione!
- **Pesce pescato**, in particolare pesce azzurro. Lo sgombrò ad esempio, ricco di grassi eccellenti per la tua salute.
- **Cibi fermentati**, tra cui crauti e kefir. Sono fondamentali per mantenere in equilibrio i batteri intestinali. Molte ricerche provano che una cattiva flora batterica porta a depressione, ansia e stress.
- **Asparagi**, ricchi di folati.
- **Mirtilli, more, lamponi e fragole**. Deliziosi e ricchi di antiossidanti preziosi per la tua mente.

- **Grassi di ottima qualità:** olio extravergine di oliva, burro bio, ghee, olio e burro di cocco. Aiutano a dare stabilità, serenità e senso di sazietà.
- **Semi oleosi**, in particolare noci, pistacchi e anacardi. Sono ricchi di grassi di ottima qualità e minerali. Preparati uno snack da mangiare a metà mattina o metà pomeriggio.
- Cioccolata fondente prodotta da **cacao crudo**, alternativa eccezionale a tutti gli altri prodotti dolciari.

Il cibo che ci stressa: LO ZUCCHERO!!!

Ti indico questo come l'unico alimento da evitare. Potrei elencarne altri, ma lo stress che crea la dipendenza da zucchero, unito a tutti gli altri effetti collaterali legati al suo uso, ne fanno il re degli alimenti da evitare per controllare il proprio livello di stress.

Grazie Sabrina per il tuo prezioso contributo.

Personalmente ho trovato giovamento anche integrando l'alimentazione con la vitamina C e con vitamine del gruppo B. La tua erborista o il tuo medico di fiducia sapranno indirizzarti al meglio sull'uso di eventuali integratori in funzione delle tue esigenze.

Se vuoi approfondire:

"Resisto dunque sono" di Pietro Trabucchi edito da Corbacco

"Gestire lo stress nell'attività professionale" Mario Alberto Cattarozzo, Stefano Attilio Nobili Edizioni Alpha Test

"Basta Stress!" Giuseppe Maiolo Edizioni Erickson collana psicologia

"Il programma Mindfulness" Bob Stahl e Elisha Goldstein Edizioni Essere Felice

5. RICORDATI CHE SEI UN ESSERE UMANO

Anche se pensi di essere un marziano per come devi districarti nella tua giornata, accetta che sei un essere umano e come tale puoi avere dei cedimenti, accoglili come suggerimento per capire cosa vuoi cambiare nella tua vita. La consapevolezza è il primo passo verso il cambiamento.

Nell'ambito della tua attività il mercato gioca un ruolo importante e il tuo stato di benessere non è da meno. Se non stai bene fatichi a cogliere ciò che di meglio ti offrono il lavoro e la vita e rischi di subire gli eventi invece che esserne parte creatrice. Una mente lucida, attenta e motivata coglie le opportunità tra le pieghe, un occhio curioso vede bisogni da soddisfare dove altri poco attenti vedono solo rami secchi.

Vado a ruota libera su argomenti che diamo troppo spesso per scontati.

5.1 Autenticità

Nelle relazioni sii autentico da subito e guadagnerai credibilità. Evita di dare un'idea di te difforme da quello che sei. Non è possibile che tu riesca ad indossare una maschera per lungo tempo, prima o poi la tua vera natura si rivelerà e potrà non essere accettata dai tuoi interlocutori che si riterranno traditi. Ricorda che il tuo corpo parla anche quando la tua parola tace.

5.2 Attività fisica

Il tuo corpo è progettato per muoversi, la macchina biologica deve essere al massimo del suo potenziale per supportarti. Praticando attività fisica riduci lo stress, aumenti il livello di concentrazione fai prevenzione verso molte patologie.

5.3 Alimentati in modo corretto

Non sono qui per fare prediche, sappi che fumo alcool abuso di caffeina e grandi abbuffate ti tolgono energia e lucidità oltre che a costringerti ad un cambio di guardaroba!

5.4. Autostima e autoefficacia

Allena la tua autostima e il tuo senso di autoefficacia vivili come alleati nella tua vita.

Non smettere mai di lavorare su te stesso sei un mondo in divenire, magari i tuoi veri talenti non si sono ancora rivelati.

Suggerisco: “101 Modi per allenare l’autostima” di Luca Stanchieri – Newton Compton Editori

5.5. Bisogni

Riconosci i tuoi veri bisogni, solo così potrai fare scelte di vita a te adeguate.

5.6. Comfort zone

“Se continui a fare le cose che hai sempre fatto otterrai cose che hai sempre ottenuto” A.Einstein

Esci dal comodo conosciuto e indaga!

5.7. Competenza

Sii competente in ciò che fai, questo abbasserà il tuo livello di paura e il tuo stress.

5.8. Creatività

Ringrazio Anna Paola Cibir, artista internazionale per aver condiviso con noi il suo punto di vista sulla creatività. Se volete sognare fate un viaggio nel suo sito:www.annapaolacibir.com

“Creatività è risolvere con fantasia i problemi e le complicazioni sia quotidiane che professionali. Creatività è pensare sempre ad un modo alternativo di affrontare le cose, non necessariamente razionale e ragionato, spesso è mettere un briciolo

di follia nella normalità. E se per essere creativi bisogna essere un po' folli, essere un po' folli rende felici con il risultato che da creativi si vive più leggeri.”

5.9. Curiosità

Mantieni viva la curiosità, raccoglierai in tal modo sempre nuove informazioni per il tuo data base di essere umano che verranno sinergicamente processate in ogni momento per darti la migliore soluzione.

5.10. Convinzioni limitanti

Ne abbiamo tutti in ogni ambito della nostra vita. Sono gli schemi di pensiero che abbiamo fatto nostri negli anni anche se non ci appartengono e si scontrano con la nostra essenza, con i nostri sogni con il nostro modo autentico di vivere la vita. Sono gabbie che una volta riconosciute e aperte consentono alle nostre potenzialità di esprimersi. Queste gabbie possono trovare le loro radici anche nei nostri antenati, molto di loro è custodito nel nostro DNA. Intuitive Quantum Coaching anche in questo ambito è una valida tecnica di lavoro.

5.11. Cura di te

Prenditi cura di te, il tuo corpo è il tempio della tua anima. Amati e rispettati, nessuno potrà farlo al tuo posto.

5.12. Condividi

Condividi i tuoi obiettivi con i tuoi cari, ricordati che sono i tuoi supporter nei momenti difficili e condividi con loro successi e insuccessi.

5.13. Doveri

Riconosci i tuoi valori e di conseguenza trova i tuoi doveri. Non rimanere schiavo dei doveri che qualcun altro ha scelto per te.

5.14. Desideri

Perché è importante desiderare? Un pensiero di Igor Sibaldi da “Il mondo dei desideri-101 progetti di libertà” Edizioni Tlon

“Desiderare”, in italiano, è un atto bellissimo, viene dalla parola sidera, “stelle”, e significa letteralmente: accorgersi che nel tuo cuore c’è qualcosa di più di quel che, per ora, le stelle stanno concedendo all’umanità.

5.15. Entusiasmo

Mantieni sempre nella tua vita qualcosa che ti renda entusiasta. Avrai sempre un motivo per alzarti con grinta al mattino.

5.16. Energia

L’argomento sarebbe lungo da trattare voglio incuriosirti con questa affermazione di Albert Einstein

“Tutto è energia e questo è tutto quello che esiste. Sintonizzati alla frequenza della realtà che desideri e non potrai fare a meno di ottenere quella realtà. Non c’è altra via. Questa non è filosofia, questa è fisica.”

5.17. Emozioni

Impara a riconoscere le tue emozioni e accettale di qualsiasi natura esse siano.

Ogni emozione è una reazione ad un evento in funzione di ciò che è racchiuso nel tuo “data base”. Lavora con il tuo “data base” e lavorerai di riflesso sulle tue emozioni.

5.18. Felicità

Sai cosa ti rende felice ???

Le tre aree di auto-realizzazione dell’essere umano sono:

Le relazioni (felicità di amare)

L'autonomia (felicità d'esserci)

Il Lavoro (felicità di fare)

Ogni essere umano ha una naturale predisposizione verso una di queste aree ed è bene che ne tenga conto.

5.19. Humor

Coltiva l'arte dello Humor. Aiuta nei momenti di impasse ed è potente alleato delle situazioni difficili. Prenderti in giro da solo, ti aiuta ad uscire dalla frustrazione e dal loop dove ti sei incastrato. Lo yoga della risata insegna che la tua mente produce endorfine sia che tu rida in modo autentico che forzato. Allenati alle risate!

5.20. Immaginazione

Allenati ad immaginare le cose, concediti soluzioni stravaganti a problemi generici.

“L'immaginazione è più importante della conoscenza. La conoscenza è limitata, l'immaginazione abbraccia il mondo, stimolando il progresso, facendo nascere l'evoluzione.” Albert Einstein

5.21. Intuito

Allena l'intuito. Quando sei con qualcuno focalizzati sul tuo corpo e cerca di comprenderne le sensazioni, è rilassato o è in tensione?

Il corpo ha la sua intelligenza e non si lascia ingannare dalla forma. C'è uno scambio energetico tra te e il tuo interlocutore, sono informazioni che viaggiano nell'aria e non sono controllabili dalla mente razionale e per questo autentiche. Se ti alleni a sentire quello che il tuo corpo comunica avrai un'arma in più verso chi sta cercando di ingannarti o viceversa potrai accogliere nel giusto modo chi per timidezza o timore ha comportamenti in apparenza arroganti.

5.22. Meditazione

Meditare aiuta a rinforzare il sistema immunitario, migliora la memoria e la concentrazione, è un rimedio naturale per l'ansia e aiuta a ridurre i dolori fisici. Lo so, il tuo pensiero è: quando mai trovo del tempo per starmene tranquillo e meditare? Ho una buona notizia per te, puoi meditare mentre cammini. Ciò che fa la meditazione è portarti nel qui e ora e sgombrare la mente dai pensieri. Qui e ora significa che sei presente al momento che stai vivendo ora, non un secondo prima né un secondo dopo, ora. E mi dirai che cavolo centra camminare ?? E' un esercizio di attenzione, mentre cammini il tuo unico pensiero devono essere i piedi, devi portare attenzione solo a loro, senti come appoggiano al terreno, come si curvano in attesa di alzarsi per poi riproporre il passo e di nuovo come appoggiano al terreno. Se hai l'attenzione solo ai piedi stai facendo un buon lavoro. Se invece la tua mente si affolla di altri pensieri vuol dire che non sei focalizzato. Domani invece che prendere il caffè in studio raggiungi un bar a dieci minuti da te e fai questo esercizio di consapevolezza, il tuo corpo ringrazierà.

5.23. Musica 432Hz

Per il tuo benessere ascolta musica 432 Hz.

Questa vibrazione è chiamata frequenza dell'universo ad essa vengono associati numerosi benefici psicofisici. Le onde sonore, infatti, modificano le caratteristiche corporee quali la respirazione, il battito del cuore, le onde cerebrali e la risposta neuro-endocrina, stimolando l'equilibrio ed il rilassamento di mente e corpo.

5.24. Osservazione

Quando fai un'osservazione o un commento su un operato accertati di avere come soggetto l'operato e non la persona che l'ha prodotto. Vale anche quando rimproveri tuo figlio! E' il compito ad essere svolto in maniera errata, non è la persona ad essere sbagliata. Indaga i processi che hanno portato all'errore invece di focalizzarti sull'errore.

Se ti alleni a ciò sarà facile per te quando ricevi una critica non subirla come persona e trasferirla all'operato.

5.25. Problemi o opportunità

Ti passo questa riflessione che un collega ha voluto condividere con me. La trovo molto pertinente a questo manuale.

“IL PROBLEMA È PARTE DELLA SOLUZIONE

In realtà non è proprio così. La soluzione la trovi se hai un problema, difficilmente ti metterai alla ricerca di una soluzione per un problema che non hai. E la ricerca della soluzione genera conoscenza. In questo senso il problema è utile, se ti capita addosso non scansarlo, ma mettiti alla ricerca della soluzione. Più problemi cercherai di risolvere e maggiore sarà la tua conoscenza. Se poi i problemi da risolvere non sono i tuoi, potrebbe diventare persino interessante e magari anche divertente: 1) individua i problemi degli altri (altrimenti detti anche "bisogni") 2) mettiti alla ricerca della soluzione”

5.26. Pensieri

Uno dei motivi per cui conviene pensare positivo è che i cattivi pensieri tolgono energia!

5.27. Passione

Solo un aforisma:

“Le cose migliori vengono solo con il massimo della passione” Goethe

5.28. Rete

«Costruite relazioni autentiche. Non siate opportunisti. Il networker della vecchia guardia coltiva le sue relazioni pensando unicamente a ciò che gli altri possono fare per lui. Un costruttore di relazioni, invece, cerca prima di tutto di aiutare gli altri. Sa che molti gesti altruistici vengono ricambiati, ma non è calcolatore al riguardo. Si prende costantemente cura dei suoi rapporti, non solo quando ha bisogno di qualcosa» Reid Hoffman, creatore e fondatore di "LinkedIn".

5.29. Rabbia

Impara a gestire la tua rabbia o lei gestirà irrimediabilmente te. La rabbia più frequentemente riscontrabile nei liberi professionisti è quella di aver scelto la libera

professione per essere liberi e di trovarsi invece in una prigione fatta di norme in continua evoluzione, scadenze pressanti, pubbliche amministrazioni ostili.

Prendine atto della situazione, guardala in faccia, chiediti cosa puoi fare e decidi il tempo che intendi dedicare a questo pensiero poi abbandonalo. Pensare ripetutamente ad una situazione spiacevole ha come unico effetto la sua amplificazione. Manteniamo il pensiero nel momento corrente.

5.30. Sogni

Desidera, immagina, sogna. E quando un sogno inizia a permeare costantemente la tua mente trasformalo in un obiettivo.

“Considero più coraggioso colui che conquista i suoi desideri che colui che conquista i suoi nemici, poiché la battaglia più dura è quella contro se stessi”.
Aristotele

5.31. Sbagli

“Una persona che non ha mai sbagliato non ha mai provato nulla di nuovo”

A. Einstein

5.32. Stretching

Regalati più volte al giorno qualche momento di stretching davanti alla scrivania, il tuo corpo ringrazierà.

5.33. Scelte

Le tue scelte diverranno più facili se a monte hai chiari i tuoi valori e la tua meta.

5.34. Self talk

Abituati a mantenere un dialogo interiore volto al positivo e datti un segnale per quando invece stai scivolando sul disfattismo. Per intenderci quando hai una prova i messaggi saranno “è alla mia portata”, “l’ho già fatto una volta”, “andrà tutto bene” ecc., se invece affiorerà un pensiero del tipo “sono troppo agitato rovinerò tutto” metti un semaforo rosso, cancella idealmente la frase autosabotante e riparti con affermazioni positive.

5.35. Vittime e lagne

Evita di frequentare vittime e lagne, taglia corto se li incroci sulla tua strada, sono vampiri energetici a confronto dei quali Dracula è un chierichetto!

* * *

Eccoti giunto al termine, grazie per avermi letto fino a qui!

Ti auguro una buona vita e una vita buona!

INDICE

Introduzione.....	pag. 3
<hr/>	
1. RICONOSCITI COME LEADER.....	pag. 5
1.1 Chi è il leader?.....	pag. 5
1.2. Cultura di studio questa sconosciuta	pag. 8
1.3. I tuoi collaboratori, un team o un gruppo di lavoro?	pag. 8
1.4. Motivare un team	pag. 9
1.5. Sulla fiducia	pag. 10
<hr/>	
2. SOFT SKILLS	pag. 15
2.1. Stabilisci obiettivi chiari lavorativi ed extra-lavorativi	pag. 15
2.2. Sii padrone del tuo tempo	pag. 17
2.3. Comunicare bene aiuta il business.....	pag. 19
2.4. Parlare in pubblico.....	pag. 20
2.5 Impara ad ascoltare	pag. 21
2.6. Allena l'empatia	pag. 21
2.7. Smettila di scrivere email come romanzi	pag. 22
2.8. Allenati al problem solving –I.T.P.	pag. 23
2.9. Il Problem Solving Strategico® - Giorgio Nardone	pag. 23
2.10. Impara dal coaching l'arte delle domande	pag. 24
2.11. L'arte della negoziazione	pag. 25
2.12. Personal branding	pag. 26
2.13. Ricordati dello storytelling.....	pag. 27
2.14. Impara a visualizzare.....	pag. 27

2.15. IQC Intuitive Quantum Coaching – Cristina Della Puppa.....	pag. 28
--	---------

3. NUOVE TECNOLOGIE pag. 30

3.1. Nuove tecnologie per la categoria:

Commercialisti-Consulenti del Lavoro-Avvocati-Tributaristi.....	pag. 30
---	---------

3.2. Nuove tecnologie per la categoria:

Architetti-Ingegneri-Geometri-Geologi-Periti e affini	pag. 39
---	---------

3.3. Medicina e Nuove tecnologie..... pag. 43

- Nuovo impulso alla Telemedicina.....	pag. 44
--	---------

- m-Health.....	pag. 44
-----------------	---------

- Bioprinting: protesi su misura stampate in 3D	pag. 45
---	---------

- La meraviglia delle nanotecnologie applicate al campo medico	pag. 45
--	---------

4. GESTISCI LO STRESS..... pag. 47

4.1. Ansia e Stress	pag. 47
---------------------------	---------

4.2. Prevenire e gestire lo stress.....	pag. 50
---	---------

4.3. Il Cibo Anti Stress	pag. 51
--------------------------------	---------

5. RICORDATI CHE SEI UN ESSERE UMANO pag. 54

5.1. Autenticità.....	pag. 54
-----------------------	---------

5.2. Attività fisica.....	pag. 54
---------------------------	---------

5.3. Alimentati in modo corretto	pag. 54
--	---------

5.4. Autostima e Autoefficacia	pag. 55
--------------------------------------	---------

5.5. Bisogni.....	pag. 55
-------------------	---------

5.6. Comfort Zone.....	pag. 55
------------------------	---------

5.7. Competenza	pag. 55
5.8. Creatività	pag. 55
5.9. Curiosità	pag. 56
5.10. Convinzioni limitanti	pag. 56
5.11. Cura di te	pag. 56
5.12. Condividi	pag. 56
5.13. Doveri	pag. 56
5.14. Desideri	pag. 57
5.15. Entusiasmo	pag. 57
5.16. Energia	pag. 57
5.17. Emozioni	pag. 57
5.18. Felicità	pag. 57
5.19. Humor	pag. 58
5.20. Immaginazione	pag. 58
5.21. Intuito	pag. 58
5.22. Meditazione	pag. 58
5.23. Musica 432Hz	pag. 59
5.24. Osservazione	pag. 59
5.25. Problemi e opportunità	pag. 60
5.26. Pensieri	pag. 60
5.27. Passione	pag. 60
5.28. Rete	pag. 60
5.29. Rabbia	pag. 60
5.30. Sogni	pag. 61
5.31. Sbagli	pag. 61

5.32. Stretching	pag. 61
5.33. Scelte	pag. 61
5.34. Self-talk.....	pag. 61
5.35. Vittime e Lagne.....	pag. 62

L'autrice: Cristina Della Puppa



Commercialista nei giorni pari, coach e formatrice nei giorni dispari!

Commercialista dal 1987 e Coach professionista in ambito life, business e sport.

Dal 2009 tiene corsi di crescita personale insegnando alle persone come comprendere ed elaborare i propri schemi mentali limitanti e acquisire consapevolezza del proprio potenziale per agire verso i propri veri obiettivi. Grazie alla sua esperienza di libera professionista riesce a essere una coach a valore aggiunto per imprenditori, professionisti e manager che intendono migliorare la loro performance lavorativa e personale.

Per il mondo professionale è anche formatrice su argomenti quali comunicazione, public speaking, gestione del tempo, negoziazione e personal branding.

L'utilizzo delle tecniche di mental training unite all'esperienza del coaching umanistico la rendono coach apprezzata a supporto di atleti impegnati in sport individuali e di piccoli team sportivi.

Ha creato una sua metodologia IQC Intuitive Quantum Coaching che integra le tecniche tradizionali di coaching e quelle di lavoro campo energetico Universale.

E' Iscritta all'Ordine dei Dottori commercialisti ed Esperti contabili di Pordenone dal 1987 ed è anche Revisore contabile.

La sua formazione come coach:

Certificazione "Certified Mental Coach" rilasciata da Mental Training Inc.

Coaching umanistico presso la Scuola Italiana di "Life & Corporate Coaching"

Tecniche di Mental Training presso Psymedisport. Group

Nel suo percorso ci sono inoltre, insieme ad innumerevoli percorsi di approfondimento sui temi del team e della leadership, tecniche quali il Training Autogeno, il ThetaHealing di Vianna Stibal (che ha anche insegnato), la Matrix Energetics di Richard Bartlett, Elementi di medicina spagyrica, un Master Degree per il Reiki, la formazione di Leader yoga della risata, la Psicodinamica, l'Enneagramma e il Pensiero Positivo (Vera Peiffer).

Il suo sito: www.intuitivecoaching.it