

**Sebastiano Zanolli  
+ Giacomo Dall'Ava**

**RISULTATI  
SOLIDI  
IN UNA  
SOCIETÀ  
LIQUIDA.**

*Le doti per produrli  
e come svilupparle.*

**FrancoAngeli/Trend**



## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



# Trend

*Le guide in un mondo che cambia*

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità.

**Sebastiano Zanolli**  
+ **Giacomo Dall'Ava**

**RISULTATI  
SOLIDI  
IN UNA  
SOCIETÀ  
LIQUIDA.**

**FrancoAngeli/Trend**

*Editing:* Stefania Zolotti

*Realizzazione grafica delle attività:* Andrea Bordin - Officina creativa Neno (info@neno.it)

*Progetto grafico della copertina:* LUCY, Antonio Riello, 2001, US M1 handgrenade.

Courtesy LABS GALLERY, Bologna

Copyright © 2017 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

---

# Indice

<b>Prefazione</b> , di <i>Francesca Gazzola</i>	pag.	9
<b>Mappa delle attività</b>	»	11
<b>Introduzione</b>	»	15
Istruzioni per l'uso	»	17
<b>1. Chiarire il proprio obiettivo</b>	»	21
1. Non mettete il paraocchi per usare il microscopio	»	21
2. Siete un radar ma non lo sapete	»	24
3. Marcate il vostro sogno	»	26
4. Il timbro dei valori	»	36
5. Siete i migliori, non fate i modesti	»	38
6. Leggeri come le competenze che fanno la differenza	»	41
7. Quel giudice spietato del mercato	»	43
8. Stimare è un verbo economico. Budget e finanziamenti	»	48
9. La creazione dell'idea imprenditoriale	»	50
10. Pronti per cominciare	»	58
<b>2. Stimolare la creatività</b>	»	61
1. Creatività: dono o conquista?	»	61
2. Imparare a rischiare gradualmente	»	64

3.	Frattaglie della vita da sfruttare altrove	pag.	65
4.	Da dove partire	»	69
5.	La strategia dell'isolamento produttivo	»	71
6.	L'irriverenza al punto giusto	»	76
7.	Ignoranza creativa	»	78
8.	Il metodo dell'opposto	»	82
9.	Sbagliate, se potete	»	85
10.	Le "strategie oblique" di Brian Eno	»	88
11.	Nuove strategie creative: dal <i>moodboard</i> al <i>tinkering</i>	»	91
12.	Gli ultimi ingredienti	»	94
<b>3.</b>	<b>Diventare flessibili al cambiamento</b>	»	96
1.	È così: tutto varia	»	96
2.	Cosa mantenere fisso	»	97
3.	Incoerenti per natura	»	99
4.	Come sta cambiando il mondo	»	102
5.	Il ruolo della tecnologia e del web	»	105
6.	Spunti dalla società che cambia	»	108
7.	Direzionare le trasformazioni	»	111
8.	Il potere filosofico della meraviglia	»	114
9.	L'andamento del mercato	»	117
10.	Nuove strategie vincenti	»	121
11.	Distuggere con cautela	»	124
12.	L'andamento del mondo del lavoro	»	127
<b>4.</b>	<b>Costruire il proprio personal branding</b>	»	130
1.	Alla ricerca di una definizione	»	130
2.	Mettere in ordine i pezzi di una vita	»	132
3.	Strumenti di misura del brand	»	137
4.	Crearsi una nicchia	»	140
5.	La promessa da mantenere	»	142
6.	Analisi SWOT personale	»	144
7.	Le vostre fondamenta	»	146
8.	Rovistare nei propri cassetti	»	151
9.	L'opinione degli altri	»	155
10.	Generare lo slogan	»	157
11.	Esagerare con le peculiarità	»	159
12.	La società non ci deve niente	»	159
13.	Il marchio di fabbrica	»	163
<b>5.</b>	<b>Tessere la tela del networking</b>	»	165
1.	Gratuitamente date	»	165



2. La relazione empatica	pag. 169
3. La concatenazione relazionale	» 170
4. I piani relazionali concentrici	» 173
5. Estendere la rete	» 175
6. Diventare ponti relazionali	» 177
7. Relazioni ai tempi dei social	» 179
8. L'importante è fare rumore	» 186
9. Ispirazioni per il networking	» 186
10. Come creare e rafforzare i rapporti	» 189
11. Il coinvolgimento	» 191
<b>Ultimi consigli per produrre risultati solidi</b>	» 193
<b>Conclusioni</b>	» 195



---

# Prefazione

È notte.

Il momento migliore per le domande, per quelle che scavano alla ricerca del significato più profondo del nostro agire, erodono le certezze, animano l'inquietudine, chiamano i sogni a una destinazione.

La deprivazione sensoriale del buio esalta l'ascolto di noi stessi, di quell'energia che vuole indirizzarsi alla vita e alimenta il desiderio di progetti e non di oggetti.

È notte quando abbiamo la sensazione di non vivere abbastanza, di essere fuori posto, di avere anche altro da esprimere, come se mancasse ancora una risposta al motivo per cui siamo qui.

È notte quando un problema ci impone un cambiamento, quando una situazione non risolta logora la nostra capacità di trovare l'uscita del labirinto in cui siamo finiti.

È notte quando un progetto imprenditoriale, professionale, personale a cui abbiamo dedicato le nostre speranze fallisce e ci lascia persi in un deserto di senso, a caccia di un'oasi di risposte, intrappolati in miraggi emotivi che nascondono una profonda solitudine.

È notte e tutto è ancora possibile.

Partire o ripartire, con il coraggio di esplorare nuove mete, intraprendere strade non ancora percorse, un passo alla volta, senza voltarsi indietro, con uno slancio appassionato verso l'inedito che vogliamo realizzare.

Far fiorire il nostro talento, impegnandoci a imparare, dimenticare e imparare di nuovo, agili e in continuo movimento verso la direzione che abbiamo scelto per compiere la nostra impresa personale.

Costruire relazioni di valore che danno dignità alla nostra umanità, ci rendono speciali per le persone a cui dedichiamo la nostra attenzione e ci aiutano a condividere le soddisfazioni con i migliori compagni di viaggio per la nostra avventura.

Ora è tempo di dare energia alle cose che iniziano, con il metodo, le idee e gli strumenti che Sebastiano e Giacomo ci propongono per passare dall'intenzione all'azione e ottenere risultati solidi. Lasciamoci ispirare e cominciamo a realizzare i nostri sogni!

*Francesca Gazzola*  
Driin.it

# MAPPA DELLE ATTIVITÀ

## CAPITOLO 1

### CHIARIRE IL PROPRIO OBIETTIVO

1. Detto tra voi
2. Il metodo del radar
3. Interrogate il passato
4. Il campo da gioco
5. Emulando si impara
6. Cosa si ricava da un sogno
7. La gara a ostacoli
8. Alla guida dei vostri valori
9. Sentirsi il numero uno
10. Le competenze trasversali
11. Il cliente ideale
12. Uno sguardo al mercato
13. La stima del budget
14. Riepilogo prima della conclusione
15. L'obiettivo finale
16. La suddivisione in piccoli passi
17. Per non perdere il filo
18. Il motivo sottostante, il più importante

## CAPITOLO 2

### STIMOLARE LA CREATIVITÀ

1. Riciclo vitale sostenibile
2. Ripescate dal vostro passato
3. Il problema da risolvere
4. Isolamento fecondo
5. Casualità e ripetizioni
6. Ignoranza creativa

7. Comportarsi a testa in giù
8. La casualità controllata
9. Gli errori felici
10. Le strategie oblique e il mazzo di carte
11. Strategie di Moodboard e Tinkering

### CAPITOLO 3

#### DIVENTARE FLESSIBILI AL CAMBIAMENTO

1. I capisaldi a cui ancorarvi
2. Passato e futuro
3. Andamento di settore
4. Chiedete a chi ne sa più di voi
5. Ciò che è tuo è mio
6. Ristrutturazione interna
7. L'apporto personale
8. Sfruttare terreni ancora fertili
9. Le richieste dei clienti
10. Personal disruption

### CAPITOLO 4

#### COSTRUIRE IL PROPRIO PERSONAL BRANDING

1. Un ritratto del brand ideale
2. Le colonne portanti
3. I primi arrivati
4. Diversi da tutti
5. Elevator pitch
6. Analisi SWOT personale

7. Le fondamenta del vostro brand
8. Le 7 tecniche capitali
9. Le competenze necessarie
10. La storia di una vita
11. Scavate nella personalità
12. Cosa ne pensano gli altri
13. Uno slogan come biglietto da visita
14. Aree di miglioramento
15. Il marchio di fabbrica

## CAPITOLO 5

### TESSERE LA TELA DEL NETWORKING

1. Gli aiuti ricevuti
2. I luoghi giusti
3. L'inner circle
4. Il middle circle
5. I ponti da costruire
6. LinkedIn
7. I social network
8. I contenuti virali e interessanti
9. Nuovi luoghi online e offline
10. Rinforzare i rapporti





---

# Introduzione

Non doveva andare così.

La società in mezzo a cui viviamo non è quello che ci saremmo aspettati. Ci sarebbe piaciuto qualcosa di più umano e anche di più etico.

Assistiamo invece con dolore al fatto che con tanto benessere sia arrivata anche tanta sofferenza, nostra e degli altri.

Tutto creato da noi, nel bene e nel male; la mano dell'uomo sul mondo. Niente che, pur essendoci stato dato da qualcuno, non partecipi con noi al gioco della vita: sono dinamiche che noi stessi abbiamo alimentato ma da cui veniamo anche alimentati.

Ce lo ha spiegato chiaramente Zygmunt Bauman<sup>1</sup> che siamo immersi in una società liquida.

E ora che si fa, prendere o lasciare?

Possiamo prendere, per tentare di risolvere il problema dall'interno, o lasciar perdere, scegliendo di continuare a vivere senza cambiare passo o ritirandoci in una dimensione apparentemente più lontana ma vicina alla contemplazione.

Diffidate di chi vi indica la via migliore per diventare voi stessi: in questo libro troverete soltanto una testimonianza costruttiva per chi sceglie di rimanere nel gioco. Qui dentro abbiamo raccolto per voi un'esperienza maturata negli anni. Anni fatti di successi ed insuccessi, felicità e soddisfazio-

1. Zygmunt Bauman, sociologo e filosofo polacco di origini ebraiche (1925-2017).

ni, in cui quel qualcosa che ha funzionato meglio di altro è stato riletto con l'esperienza.

Nessuna verità assoluta.

La festa è finita, via le scarpe da sera, calziamo gli scarponi.

Serve un piano d'azione, un metodo per capire quale direzione prendere in modo da non morire di fatica.

Vi presentiamo allora una serie di attività e di riflessioni con cui impostare un lavoro che regalerà occasioni per riuscire a fare la differenza proprio in cambio della fatica spesa.

Un manuale da portarsi sempre appresso, nella tasca della giacca per prendere appunti o per fissare qualche idea. Un libro per ispirare un modo nuovo di pensare e di entrare in relazione con la società del libero mercato.

Ci sono varie indicazioni su cosa servirà per il futuro, su come prepararci ai cambiamenti sociali e tecnologici.

Creatività, intelligenza emotiva e flessibilità cognitiva sono alcune delle competenze che permetteranno alle persone di trarre beneficio dai robot, piuttosto che essere sostituiti da essi<sup>2</sup>.

Non c'è nulla di sconvolgente, è un normale avanzamento della società anche sul piano tecnologico. Forse più veloce, repentino e drastico di tutti quelli accaduti nel resto della storia dell'umanità: è per questo che servirà sviluppare doti specifiche per far fronte alla società liquida e uscirne con risultati concreti e resistenti.

Queste, secondo noi, sono le cinque doti solide che siamo chiamati a sviluppare.

- 1. Chiarire il proprio obiettivo.**
- 2. Stimolare la creatività.**
- 3. Diventare flessibili al cambiamento.**
- 4. Costruire il proprio personal branding.**
- 5. Tessere la tela del networking.**

Società liquida da una parte, doti solide dall'altra.

Partiremo dalla ricerca e costruzione di un obiettivo perché, se entriamo in una rotatoria e non abbiamo bene in mente verso cosa ci stiamo dirigendo, rischiamo di girarci intorno all'infinito.

Per risolvere i problemi passeremo poi attraverso la creatività perché lungo le vie canoniche troveremo sempre troppo traffico. Tutti conoscono le strade comuni, e le intasano, creando code di gente che sbuffa e si spazientisce ma che poi resta ferma in fila.

Con la creatività costruiamo un'alternativa personale e inedita.

2. Per approfondire, *The Future of Jobs*, World Economic Forum (2016).

Servirà flessibilità al cambiamento, chiave di volta di ogni tentativo volto a mettere in pratica un'idea imprenditoriale. Se volete raggiungere un obiettivo, realizzare un progetto o un'aspirazione, c'è bisogno di una svolta che sappia anche essere radicale.

Il risultato arriverà anche grazie al proprio personal branding, la capacità di trasmettere un'immagine di sé coerente con i propri obiettivi e personalità. Coerente, non costruita e artificiale, pensata e strutturata.

Infine ci dedicheremo alla nostra rete di contatti, il network, il bacino di persone che conosciamo e che cercheremo di coinvolgere. Ogni attività di successo è resa possibile e potenziata da tutte le persone che siamo capaci di raccogliere intorno: amici, clienti, informatori, fornitori, consiglieri, audience. Tutti quelli che riescono a mettere in risonanza le nostre idee e i nostri progetti saranno un alimento e un incentivo per la nostra strada imprenditoriale.

Se invece saremo altrettanto “liquidi” quanto la società, finiremo diluiti nel marasma della mediocrità. Ci confonderemo con tanti altri, finiremo per essere appiattiti. Non riusciremo a ottenere quel sogno nel cassetto che magari non sappiamo nemmeno di avere.

È la solidità che cerchiamo. Ma la morale? Su questo non anteporremo un giudizio pur consapevoli che ci sono cose “giuste” e cose “sbagliate”, come in ogni regola di mercato.

Da padri, madri, fratelli, figli e cittadini comprendiamo bene l'importanza di questo tema.

La nostra utilità personale va ponderata e limitata in relazione all'utilità del prossimo.

Al senso di moralità del mercato sarà dedicato un altro libro.

Ogni ragionamento contenuto in queste pagine è stato fatto ipotizzando che la società civile – con le sue istituzioni – identifichi e protegga coloro che al gioco economico del libero mercato non possono partecipare per motivi legati all'età, al sesso, allo stato di salute fisico e mentale e a tutte le condizioni che non siano esclusivamente riferibili a scelte personali.

In altre parole, chi non può va protetto dalla durezza del mercato; chi invece non vuole, pur avendone le possibilità, deve assumersene tutta la responsabilità. Infine, riteniamo fondamentale che la società si dedichi a rimuovere ogni blocco che renda impari e sleale il gioco del mercato.

## **Istruzioni per l'uso**

Detto questo, proseguiamo.

Cercheremo di proporvi un percorso pratico, per lo più ricco di spunti e attività, dando importanza anche a esercizi e domande per fissare al meglio il metodo.

Noi vi faremo molte domande, voi usate un tempo di qualità per rispondere.

La prima abitudine che consigliamo di prendere è il sapersi osservare e diventare consapevoli delle azioni, utili o dannose, che mettete in atto e che vi circondano.

Non si fa la grande differenza se non si sa rispetto a cosa.

Vi consigliamo di munirvi di matita, gomma e tutti i buoni scampoli di tempo che troverete. Le riflessioni che potrete fare saranno segnali a cui ancorare il percorso per sviluppare le doti necessarie a fare il salto. Necessitano di tempo e di pazienza, tenetelo sempre a mente.

Usate un quaderno senza anelli, qualcosa che non confonda le pagine, e custoditelo. Un giorno vi piacerà dare uno sguardo a come eravate.

Quando potete, lavorate in compagnia e definite dei buoni compagni con cui condividere gli esercizi.

Uno dei problemi di questo mondo è l'estremo individualismo, soprattutto quando incontra l'alienazione e la solitudine che ci rendono tristi perché destinati a misurarci reciprocamente solo in termini di consumo. Fare esercizi con altre persone ci mette in contatto con la nostra umanità attraverso il prossimo. Saremo più tenaci, pronti, aperti, resilienti e, probabilmente, più comprensivi e umani.

Obiettivo, dunque: capire ciò che abbiamo in mente e realizzarlo. Dare senso e significato, andarcene con soddisfazione perché tanto è tutta una questione di soddisfazione personale.

Se siamo soddisfatti dei risultati ottenuti, continueremo su quella strada. Altrimenti cambieremo: per forza di cose cambieremo, questo è sicuro. Cambieremo ogni volta che non funzionerà.

Parliamo di un percorso che potrebbe essere fatto da soli ma partire insieme a qualcun altro renderà il viaggio un'altra storia: mettersi in moto e dare una svolta alla propria vita lavorativa, relazionale, personale.

Trovate compagni di viaggio che abbiano la vostra stessa fame di raggiungere un risultato. Se lo percorrerete assieme, il percorso sarà più stimolante. Vi potrete far incalzare dalle domande degli altri, potrete vedere se le vostre risposte sono soddisfacenti o se destano sospetti.

Poi potrete correggere il tiro, alleviando il peso del viaggio con la compagnia del gruppo. L'unico passo successivo è l'azione da realizzare concretamente nel mercato, senza ledere il prossimo e, al tempo stesso, rammentando che una certa competitività tra pari è la regola del gioco che ci siamo dati come società.

Il metodo è in salita, come sempre.

Se una cosa si trova a bordo strada, sarà accessibile a tutti, certamente inflazionata. Se volete fare la differenza, è necessario che vi distinguiate. Riflettete per un po' su quanto sia vera questa apparente banalità

a cui siamo diventati impermeabili. C'è da spingersi dove nessuno è ancora andato.

Dovrete trovare modi insostituibili per far stare con voi le persone e far sì che lo apprezzino più di ogni altra esperienza.

Adotteremo il metodo che abbiamo chiamato della Grande Differenza.

Non si parla di teoria ma di stimoli concreti per chi ha deciso di mettersi in gioco e ricavare il meglio da sé. Esperienza.

Questo è quello di cui abbiamo bisogno: sperimentare attraverso consigli vivi e pratici in modo da sviluppare doti solide per fronteggiare la volatilità che ci assedia.

Partiamo, dunque: carta e penna per prendere appunti e una matita per tracciare alcuni pensieri sulle attività che in ogni capitolo ci accompagneranno nel passare direttamente all'azione.

Nessun ragionamento astratto: questo è un manuale con le istruzioni per mettere in pratica e realizzare un'idea.

Iniziamo quindi a chiarire questa idea: è lei l'obiettivo che ci vogliamo prefiggere.