

DAL GIOCO ALL'IMPREDITORIA

LA STORIA DI UN NETWORK CHE NASCE DAL CONDOMINIO

365 new
DAYS

365 new
CHANCES

PREFAZIONE

Benvenuti in un mondo dove la creatività dei bambini si fonde con il desiderio di costruire un network tra professionisti, dando vita a un avvincente racconto di cambiamento e crescita. In un'epoca in cui tutto si muove a una velocità travolgente, questa storia ci ricorda il potere dei legami umani, della creatività e dell'innovazione.

Il nostro viaggio inizia all'interno di condomini, spesso considerati solamente luoghi di residenza. Tuttavia, qui i bambini diventano i veri protagonisti, con la loro creatività contagiosa.

Un semplice pannello da decorare diventa il mezzo attraverso cui si instaura un collegamento speciale tra gli abitanti del condominio. I bambini, con le loro opere d'arte, fungono da ponte tra le generazioni: i nonni si conoscono, qualcuno si innamora, e persino gli animi dei facinorosi genitori si placano durante le assemblee condominiali.

Ma la magia non si ferma qui. Questa iniziativa si estende anche al mondo del lavoro.

In un contesto in cui la crescita professionale e l'innovazione sono le chiavi del successo, la creazione di gruppi di lavoro diventa essenziale. Il network che si sviluppa, innescato dalla creatività dei bambini, diventa un catalizzatore per il cambiamento professionale.

Professionisti desiderosi di crescere e innovare trovano il modo di connettersi, creando gruppi di lavoro dinamici. Questi gruppi, basati su relazioni umane solide e sull'empatia reciproca, si trasformano in vere e proprie comunità. È attraverso queste connessioni che si forma un ecosistema di business, un terreno fertile per far prosperare idee e iniziative imprenditoriali.

La storia del Calendario dell'Avvento 4.0 è un inno alla forza della creatività, all'importanza dei legami umani e alla capacità di trasformare le aspirazioni in realtà. In un mondo che cambia rapidamente, questa narrazione ci invita a guardare oltre il quotidiano, a cercare ispirazione nei luoghi più inaspettati e a abbracciare il potere trasformativo delle connessioni umane e della creatività senza limiti.

Che questo calendario dell'avvento sia la vostra guida nel creare un futuro radioso e prospero.

1 DICEMBRE

Dicembre, un mese carico di atmosfera natalizia.

L'androne era sempre felice di accogliere nel suo spazio persone con idee innovative.

Quel primo dicembre del 2023, una nipotina curiosa rivolse una domanda alla nonna: "Nonna, ma perché ami così tanto il Natale?"

Il nonno, con gli occhi colmi di ricordi, rispose affettuosamente: "Perché da piccola, mio nonno, che amava la famiglia e la gente, riempiva la casa di addobbi

Pensa che faceva venire un elettricista apposta per illuminare il Presepe e faceva un albero grande.

La notte di Natale andavamo a messa di mezzanotte, poi mangiavamo il panettone e andavamo a letto tutti trepidanti perché il giorno dopo avremmo aperto i regali."

L'androne, riflettendo su quelle parole, pensò: "Le aspettative sono presenti in ognuno di noi, come la speranza che i nostri desideri si avverino e si concretizzino."

E così, nell'aria di dicembre, l'androne si animò di un'energia particolare, pronta a condividere momenti speciali con le persone che lo attraversavano.

Questo racconto dipinge un quadro di tradizioni familiari e riflessioni sulla speranza e le aspettative durante il periodo natalizio, con l'androne come spazio accogliente e carico di atmosfera festiva.



SPUNTI DI CRESCITA MOTIVAZIONALE E PROFESSIONALE

- 1. Valorizzazione delle Tradizioni Familiari:** Il nonno condivide con la nipotina il **significato profondo** che il **Natale** ha avuto nella sua infanzia, evidenziando l'importanza delle **tradizioni familiari** nel trasmettere valori e creare legami affettivi.
- 2. Spirito Positivo e Amore per l'Innovazione:** Nonostante la tradizione, l'androne è descritto come un luogo sempre felice e aperto alle **idee innovative**. Questo messaggio suggerisce che è possibile unire il rispetto per le radici con la capacità di abbracciare nuove idee e prospettive.
- 3. Ascolto e Trasmissione di Valori:** La nipotina pone una domanda al nonno, dimostrando il **desiderio di imparare** e capire. Il nonno risponde con **affetto**, mostrando l'importanza di ascoltare e trasmettere esperienze e valori alle generazioni future.
- 4. Speranza e Aspettative Positive:** La frase "Le aspettative sono presenti in ognuno di noi, come la speranza che i nostri desideri si avverino e si concretizzino" suggerisce un messaggio di **speranza e ottimismo**. Invita a coltivare aspettative positive, focalizzandosi sui desideri che possono realizzarsi durante il periodo natalizio.
- 5. Energia Positiva e Condivisione:** L'androne, animato da un'energia particolare, simboleggia la possibilità di infondere **positività** nell'ambiente circostante. Questo messaggio suggerisce che anche in momenti speciali come il Natale, l'energia positiva e la condivisione possono arricchire le relazioni umane.

2 DICEMBRE

Un architetto donna e un ingegnere, giovani sposi, stanno mangiando e la prima dice con entusiasmo: "Ho avuto un'idea, ho riflettuto su questo androne. Ti ricordi com'era brutto prima di essere riqualificato?"

Questa trasformazione è stata resa possibile grazie alla collaborazione dell'amministratore di condominio, di un architetto e di tre aziende, un piccolo network di professionisti. A quel punto, l'architetto dice "Mi è venuta l'idea di creare un network più ampio, coinvolgendo tutti i professionisti che operano nel mondo del condominio: un architetto, un ingegnere, un geometra, un perito, un avvocato e un commercialista".

L'ingegnere accoglie positivamente l'idea i due decidono di procedere con la creazione di questo network. L'obiettivo è **coinvolgere tutti i professionisti del settore** per favorire la collaborazione e lo scambio di idee. Si decide di fare un elenco dei professionisti già conosciuti e di inviare loro un invito a presentarsi, creando così una piattaforma di discussione.

Nella mail si parla di un incontro tra professionisti che potrebbe portare a un arricchimento professionale e a creare un network per la riqualificazione degli immobili: infatti la creazione di un network può facilitare la condivisione di conoscenze e risorse, portando a una prospettiva più ampia e integrata nella gestione degli immobili sia condominiali che di case private

Questa narrazione descrive il processo di nascita di un network di professionisti del settore immobiliare, partendo da un incontro informale tra un architetto e un ingegnere e passando attraverso la collaborazione per la riqualificazione di immobili. L'obiettivo finale è promuovere la condivisione di conoscenze e migliorare la gestione condominiale attraverso la collaborazione interprofessionale.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

1. **Sinergie Professionali:** La **collaborazione** con altri professionisti crea **sinergie** che possono portare a soluzioni più complete e innovative per la riqualificazione e la gestione immobiliare.
2. **Condivisione di Risorse:** Il **network** offre la possibilità di condividere risorse, da conoscenze specialistiche a strumenti e competenze, migliorando così l'efficienza operativa.
3. **Crescita del Business:** La visibilità all'interno del network può portare a un aumento delle opportunità di **business**. La collaborazione interdisciplinare può portare a progetti più ampi e complessi, generando entrate aggiuntive.

Opportunità:

1. **Networking:** La creazione di un network apre la porta a nuove opportunità di networking con professionisti del settore. Ciò potrebbe tradursi in progetti collaborativi, partnership commerciali o addirittura nuove opportunità di lavoro.
2. **Prospettive di Carriera:** La partecipazione attiva a un network di professionisti può aprire prospettive di carriera attraverso la visibilità nel settore e la possibilità di essere coinvolti in progetti di rilievo.

Accrescimento Personale:

1. **Innovazione:** La **partecipazione a un network** di professionisti del settore immobiliare offre l'opportunità di rimanere al passo con le ultime tendenze e innovazioni nel campo della riqualificazione e gestione immobiliare.
2. **Apprendimento Continuo:** La collaborazione con professionisti di diverse discipline consente di ampliare le proprie conoscenze attraverso lo scambio di idee e l'apprendimento continuo. Ciò contribuisce all'**arricchimento personale** e professionale.

Partner sponsor

I partner possono sfruttare l'evento di **Condominio 4.0** per costruire relazioni, creare consapevolezza del marchio e dimostrare il valore dei propri prodotti o servizi agli abitanti del condominio. La chiave è partecipare attivamente, ascoltare le esigenze e **offrire soluzioni** che soddisfino le loro necessità.

3 DICEMBRE

La mail è stata inviata e i due giovani sono fiduciosi dei risultati che otterranno: l'appuntamento è fissato per il giorno successivo.

Sono sicuri che tutti risponderanno positivamente, convinti che l'idea sia valida e quindi priva di dubbi. Nel frattempo, passano il nonno e la bambina. La bambina, a cui piace molto dipingere, esprime il desiderio di organizzare un'iniziativa natalizia, coinvolgendo tutti i bambini del condominio, per realizzare dei pannelli nell'androne e colorarli insieme e poi appenderli la Vigilia di Natale.

Il nonno riflette sulla possibilità che questa idea sia un modo per condividere momenti sereni tra i condomini, specialmente considerando le ultime riunioni condominiali che sono state molto concitate.

A questo punto, l'androne inizia a riflettere sulla necessità di sapere gestire i conflitti in un contesto condominiale. "E pensare che ci sono corsi appositi per imparare a gestire i conflitti, ma, quanti veramente vorrebbero impegnarsi?"

La storia suggerisce la crescita di un'iniziativa creativa, ma mette anche in evidenza la consapevolezza dell'importanza di gestire i conflitti e la necessità di formazione per affrontare le dinamiche condominiali in modo costruttivo.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

- 1. Crescita della Comunità:** L'iniziativa natalizia proposta dalla bambina offre un'opportunità unica per rafforzare il **senso di comunità** all'interno del condominio.
- 2. Condivisione di Momenti Positivi:** L'organizzazione dell'iniziativa permette ai condomini di condividere **momenti sereni** e gioiosi, migliorando l'atmosfera e il benessere all'interno del condominio.
- 3. Partecipazione Attiva:** La partecipazione all'iniziativa offre ai condomini l'opportunità di essere attivamente **coinvolti** nella creazione di qualcosa di significativo per la comunità.

Opportunità:

- 1. Gestione dei Conflitti:** La riflessione sull'**importanza di gestire i conflitti** è un'opportunità per il condominio di **migliorare le dinamiche relazionali** e di apprendere strategie efficaci per risolvere le divergenze in modo costruttivo.
- 2. Coinvolgimento dei Bambini:** L'iniziativa proposta dalla bambina offre l'opportunità di coinvolgere attivamente i bambini del condominio, promuovendo un **ambiente inclusivo e divertente**.
- 3. Espressione Creativa:** Partecipare alla creazione e colorazione dei pannelli dell'androne offre ai condomini un'opportunità di espressione **creativa**, contribuendo a un senso di **realizzazione personale e collettiva**.

Crescita Personale:

- 1. Sviluppo di Competenze Sociali:** Partecipare all'iniziativa e gestire i conflitti richiede lo sviluppo di competenze sociali, migliorando la capacità di comunicazione e di lavorare insieme come **comunità**.
- 2. Coinvolgimento Inter-Generazionale:** La partecipazione attiva dei nonni e dei bambini crea un contesto inter-generazionale, permettendo ai condomini di apprendere e crescere attraverso l'interazione con diverse fasce d'età.
- 3. Creazione di Tradizioni Comuni:** L'iniziativa natalizia potrebbe diventare una tradizione annuale, offrendo ai condomini l'opportunità di creare legami più forti e duraturi tra di loro.

4 DICEMBRE

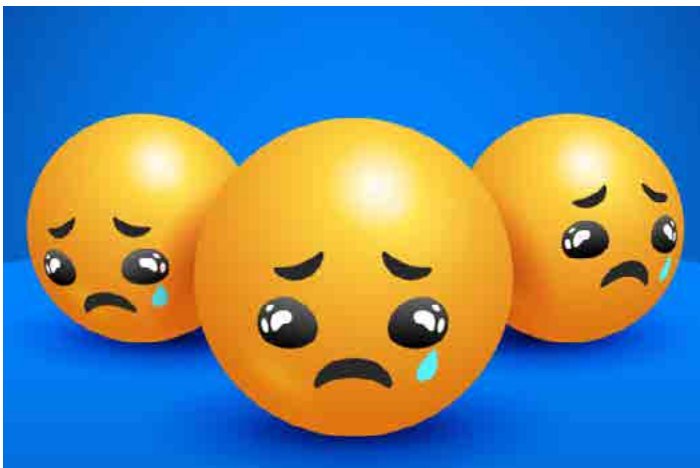
I due professionisti si ritrovano con speranza nell'androne, aspettando gli altri colleghi che, purtroppo, non si presentano. Rimangono sbigottiti di fronte a questa **manca di partecipazione**.

La **delusione** è intensa. Come è possibile che un'idea così valida non abbia suscitato interesse? Nonostante le potenziali **opportunità di business**, si sentono svuotati e delusi, senza sapere quale passo compiere: riprovare o abbandonare l'idea?

L'androne riflette sulla delusione, riconoscendo come sia un avversario potente. La delusione può far sentire falliti, e talvolta si rinuncia a un'ottima idea senza nemmeno chiedersi "dove ho sbagliato?".

La storia si conclude con una domanda aperta su quale strada sceglieranno i due innovatori di fronte a questa delusione, lasciando spazio alla riflessione su come affrontare i fallimenti e se perseguire ancora l'idea originale.

Questa narrazione esplora le emozioni contrastanti di speranza e delusione, mettendo in luce le sfide che possono sorgere nel perseguire idee innovative e la difficile decisione di continuare o abbandonare.



SPUNTI DI CRESCITA MOTIVAZIONALE E PROFESSIONALE

1. Apprendimento dalla Delusione: La delusione può essere un insegnante



prezioso. I due innovatori possono prendere questa esperienza come un'**opportunità** per imparare qualcosa di nuovo su come presentare e promuovere le proprie idee. Forse c'è spazio per migliorare la **comunicazione** o la strategia di **coinvolgimento** dei colleghi.

2. Resilienza e Determinazione: Affrontare la delusione richiede **resilienza**. La capacità di rimanere determinati nonostante le difficoltà è una qualità chiave per il successo imprenditoriale. Questa situazione potrebbe essere un banco di prova per la loro resilienza e determinazione nel perseguire i loro **obiettivi**.

3. Riflessione e Miglioramento Continuo: La storia mette in luce l'importanza di riflettere sui fallimenti. I due innovatori potrebbero prendersi del tempo per analizzare cosa è andato storto e come possono migliorare. Questa **riflessione** continua può portare a un **miglioramento personale e professionale**

4. Adattabilità: L'imprenditorialità richiede spesso **adattabilità**. La situazione attuale potrebbe spingere i protagonisti a considerare **nuove prospettive** o adattamenti alla loro idea originale. Questa flessibilità potrebbe rivelarsi fondamentale per affrontare sfide future.

5. Crescita Personale e Autoconsapevolezza: Affrontare la delusione può contribuire alla crescita personale e all'autoconsapevolezza. Comprendere le proprie reazioni emotive e imparare a gestirle è parte integrante dello **sviluppo personale**.

5 DICEMBRE

Il nonno e la bambina fermano altre nonne e raccontano loro l'idea di riunire i bambini per **fare un grande dipinto nell'androne**, che già si pavoneggia.

Gli altri nonni si guardano un po' stupiti e dubbiosi: l'idea è buona, ma come dirlo ai genitori, dopo gli ultimi avvenimenti e le liti? Inoltre, chi li metterebbe insieme? Come potrebbe avvenire senza generare altri conflitti?

“Le idee buone, se ben gestite, aprono la mente e i cuori.” Pensò l'androne.

In quel momento stava passando un condomino il cui lavoro era organizzare workshop sulla creatività e si propose come persona che, attraverso il suo metodo, poteva mettere insieme i bambini e **dar loro stimoli nuovi** per creare un grande pannello creativo nell'androne.

I workshop sono un grande stimolo come **propulsori di idee nuove** ed alternative e **uniscono le persone** sotto il cappello dello stimolo e della creatività. Peccato che pochi li conoscano e si vogliano impegnare

La storia mette in evidenza la potenza delle idee gestite adeguatamente e sottolinea l'importanza della creatività nel superare le divisioni. Tuttavia, si fa notare anche che risorse preziose come i workshop sulla creatività sono



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

- 1. Promozione della Collaborazione:** L'iniziativa offre l'**opportunità di promuovere** la collaborazione tra bambini e genitori, unendo la comunità attraverso un progetto creativo condiviso.
- 2. Gestione dei Conflitti:** Coinvolgere i bambini in un'attività creativa è un'opportunità per gestire i **conflitti** passati, creando un ambiente positivo e distensivo.
- 3. Partecipazione Attiva:** L'arrivo del professionista che organizza workshop sulla creatività apre l'opportunità di coinvolgere attivamente i condomini, superando le resistenze e creando un'occasione per partecipare in modo costruttivo.

Benefici:

- 4. Crescita della Comunità:** L'iniziativa contribuisce a creare una comunità più coesa, dove i condomini lavorano insieme per un **obiettivo comune**, superando le divisioni e le tensioni passate.
- 5. Stimolo alla Creatività:** I workshop sulla creatività offrono ai bambini e agli adulti un'opportunità di esprimere la propria creatività, stimolando la mente e generando **idee innovative**.
- 6. Riduzione delle Tensioni:** La partecipazione all'iniziativa può contribuire a ridurre le tensioni nel condominio, fornendo un'occasione per cambiare il focus da conflitti passati a un progetto collaborativo positivo.

Crescita Personale:

- 1. Sviluppo di Competenze Sociali:** Partecipare a un progetto condiviso richiede lo sviluppo di competenze sociali, migliorando la comunicazione e la cooperazione tra i condomini.
- 2. Apprendimento da Esperienze Alternative:** L'apertura a workshop sulla **creatività** offre l'opportunità di apprendere da esperienze alternative, arricchendo la prospettiva dei partecipanti e aprendo la mente a nuove possibilità.
- 3. Generazione di Legami Forti:** L'esperienza collaborativa crea legami più forti tra i condomini, favorendo una connessione più profonda e la costruzione di **relazioni positive**.



6 DICEMBRE

I due professionisti decidono di andare avanti. Dove hanno sbagliato si chiedono? Sicuramente una cattiva comunicazione e la mancanza precisa di **un obiettivo**.

Quindi decidono di affidarsi a un'amica che fa comunicazione per scrivere un messaggio incisivo con l'obiettivo preciso: **creare un ecosistema di business** tra i professionisti del mondo immobiliare e del condominio per fare business tra di loro. Insomma, creare un network. Cattiva comunicazione e **mancanza di obiettivi precisi**.

Questa narrazione mette in luce il processo di apprendimento dai fallimenti, mostrando come il riconoscimento degli errori passati abbia portato a una nuova strategia con una comunicazione più efficace e obiettivi precisi per il futuro.

Questa narrazione mette in luce il processo di apprendimento dai fallimenti, mostrando come il riconoscimento degli errori passati abbia portato a una nuova strategia con una comunicazione più efficace e obiettivi precisi per il futuro.



SPUNTI DI CRESCITA MOTIVAZIONALE E PROFESSIONALE

- 1. Chiarezza degli Obiettivi:** Definire un **obiettivo preciso**, come la creazione di un **ecosistema di business** tra i professionisti del settore immobiliare e condominiale, fornirà una chiara direzione per le azioni future. Questo porta a una maggiore **focalizzazione** e allineamento degli sforzi.
- 2. Comunicazione Efficace:** Collaborare con un professionista della comunicazione aiuterà a migliorare la qualità dei messaggi e a garantire che siano **chiari, incisivi** e



in grado di trasmettere efficacemente l'obiettivo desiderato. Questo favorirà una **comunicazione più efficace** tra i professionisti interessati.

- 3. Networking e Opportunità di Business:** La creazione di un network tra i professionisti del **settore immobiliare e condominiale** può aprire nuove opportunità di business. Il **networking** favorisce lo scambio di informazioni, collaborazioni e la generazione di nuovi contatti che potrebbero portare a progetti congiunti o sinergie commerciali.
- 4. Sviluppo di Competenze in Comunicazione:** Affrontare la sfida della cattiva comunicazione e la mancanza di obiettivi precisi offre l'opportunità di sviluppare competenze in comunicazione. Questo può includere la capacità di scrivere messaggi **chiari, persuasivi e orientati agli obiettivi**.
- 5. Crescita Personale e Professionale:** Superare le sfide e lavorare insieme per raggiungere gli obiettivi può portare a una **crescita personale e professionale**. La consapevolezza delle proprie carenze e la volontà di affrontarle sono elementi cruciali per il miglioramento individuale.
- 6. Costruzione di Relazioni Professionali Durate:** La collaborazione per creare un network può portare alla costruzione di relazioni professionali durature. La **fiducia** e la **trasparenza** nella comunicazione contribuiranno a consolidare tali legami, creando un ambiente favorevole alla crescita reciproca.

Opportunità per partner sponsor

Sponsorizzare questo evento offre non solo **visibilità**, ma anche l'**opportunità** di connettersi con professionisti che condividono l'entusiasmo per l'innovazione e la creazione di un network, aprendo la strada a partnership fruttuose e a una maggiore influenza nel settore.

7 DICEMBRE

Genitori, nonni e bambini discutono sull'idea del **pannello colorato** da tutti i bambini del condominio. Qualcuno si guarda un po' in cagnesco, e si sente ancora un rancore nei confronti di qualche altro, ma per i bambini si fa di tutto.

E poi è Natale.
Gli animi cominciano a stemprarsi.

Tra di loro c'è anche qualcuno **in difficoltà**, perché la situazione economica l'ha messo in ginocchio. Ma come dire a un bambino "tu non puoi partecipare"? Cosa succede nell'animo di un bimbo con una famiglia in difficoltà, quando vede ciò che gli altri bambini hanno tante cose che lui non può avere?

Dopo tutto si fa parte della stessa comunità. Si può parlare di **condominio solidale**? Qualcosa sta nascendo anche in questo, ma come tutte le cose innovative è importante volere "apprendere le novità di questo nuovo concetto". Ecco un esempio: Condominio solidale: avvicinare le persone in un **ambiente collaborativo** - NotiziarioImmobiliare.it

Questa narrazione illustra le dinamiche complesse tra i residenti di un condominio durante il periodo natalizio, evidenziando la necessità di affrontare sfide come le differenze economiche attraverso l'innovazione di concetti come il "condominio solidale".



SPUNTI DI CRESCITA MOTIVAZIONALE E PROFESSIONALE

L'iniziativa del pannello colorato coinvolge non solo i bambini, ma l'intera **comunità condominiale**, offrendo **benefici, opportunità e spunti di crescita personale unici**. Ecco alcuni punti chiave:



- 1. Costruzione di Comunità Solidale:** L'idea del pannello colorato coinvolge attivamente genitori, nonni e bambini, creando un senso di **comunità solidale**. Questo favorisce relazioni più strette e un ambiente in cui tutti si sentono coinvolti.
- 2. Inclusione e Empatia:** La discussione sulla partecipazione dei bambini al progetto evidenzia l'importanza dell'inclusione e dell'**empatia**. Questo rappresenta un'opportunità per i membri del condominio di sviluppare una maggiore comprensione delle sfide e delle situazioni difficili che alcuni potrebbero affrontare.
- 3. Crescita Personale attraverso la Solidarietà:** Affrontare le difficoltà economiche di alcuni membri del condominio può portare a una **crescita personale** per tutti. La solidarietà e il supporto reciproco diventano fondamentali, promuovendo una cultura di condivisione e aiuto reciproco.
- 4. Apprendimento di Nuovi Concetti:** L'idea di un "**condominio solidale**" rappresenta un nuovo concetto che la comunità è chiamata a esplorare. Questo offre un'opportunità per imparare e abbracciare nuovi modi di vivere insieme, incoraggiando l'apertura mentale e la flessibilità nel pensiero.
- 5. Partecipazione Attiva dei Bambini:** Coinvolgere i bambini nell'iniziativa del pannello colorato non solo li intrattiene, ma li educa anche all'importanza della condivisione, della **solidarietà** e della **comprensione** delle diverse realtà presenti nel condominio.
- 6. Forte Legame durante le Festività:** Il contesto natalizio contribuisce a stemperare gli animi e a creare un'atmosfera di **gioia** e **collaborazione**. Questo momento speciale può consolidare il senso di comunità e rafforzare i legami tra i membri del condominio.

8 DICEMBRE

La comunicazione efficace ha fatto effetto ed ecco ora riuniti nell'androne i vari **professionisti del condominio** che forse non hanno ancora afferrato bene il concetto proposto dai loro colleghi, ma sono rimasti comunque incuriositi dalla comunicazione che è loro pervenuta.

Magliobiettivononappaionoancorabenchiari.

Prendono la parola i nostri due promotori. La nostra idea nasce dal fatto che il **mondo immobiliare** e quindi condominiale è un mondo molto complesso, che necessita di un processo di **industrializzazione**.

Cosa significa? Che come in un'industria vanno fatti dei **processi produttivi organizzati** per arrivare a un prodotto finale eccellente, così il mondo del condominio ha bisogno di figure tecniche e amministrative che collaborino con l'amministratore di condominio o addirittura che creino **uno studio associato** per rendere ottimale il servizio che deve essere dato ai proprietari di casa.

Chiedetevi cosa può fare un **ingegnere**, un **architetto**, un **geometra**, un **perito**, un **avvocato** e un **commercialista** per affiancare l'**amministratore** nella riqualificazione degli edifici. Trovarsi intorno a un tavolo per discutere di idee innovative con la voglia di cambiare le cose è un buon inizio. Buona notte, ci penne

Questo racconto presenta l'inizio di un'iniziativa volta a migliorare il settore immobiliare e condominiale attraverso l'industrializzazione dei processi e la collaborazione tra professionisti, puntando su un approccio innovativo e orientato al cambiamento.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

Benefici del Giorno: La **comunicazione efficace** ha aperto la porta a un nuovo capitolo di collaborazione e sinergia tra professionisti condominiali. Il beneficio principale è la creazione di una piattaforma per il **dialogo costruttivo** e l'idea di industrializzazione nel settore immobiliare.



Opportunità:

- 1. Sintesi di Competenze:** Unire le competenze di **ingegneri, architetti, geometri, periti, avvocati e commercialisti** può generare soluzioni complete per la gestione e la riqualificazione degli edifici condominiali.
- 2. Studio Associato:** L'opportunità di creare uno studio associato può portare a una maggiore efficienza e offrire un servizio più completo ai proprietari di casa.
- 3. Innovazione e Cambiamento:** La tavola rotonda per discutere di idee innovative è un'opportunità per stimolare il cambiamento nel settore, abbracciando nuovi approcci e pratiche.

Crescita Personale: Partecipare a questa iniziativa offre ai professionisti l'opportunità di espandere le proprie competenze, collaborare con diverse figure professionali e contribuire a un cambiamento positivo nel **settore immobiliare**.

Motivazione: Il desiderio di cambiare le cose e la volontà di creare un impatto positivo nel mondo condominiale sono fonti di motivazione. L'incontro intorno al tavolo rappresenta un punto di partenza positivo per il cambiamento.

Network di Professionisti: L'evento ha fornito una piattaforma per la formazione di **legami professionali**, aprendo la strada a una rete solida di esperti del settore. La diversità delle competenze contribuirà alla forza del network.

Sponsorizzazione da Parte dei Clienti: Attraverso la chiarezza degli obiettivi e l'illustrazione dei benefici, si crea un terreno fertile per convincere i clienti a sostenere questa iniziativa. Mostrare il potenziale impatto positivo sul settore può attrarre sponsor interessati a sostenere l'industrializzazione del mondo condominiale.

Buona Notte: Con una visione chiara e il sostegno dei professionisti interessati, ci si avvicina a una trasformazione positiva nel settore immobiliare condominiale. Buona notte, pronti per affrontare nuove sfide e opportunità nel prossimo incontro. Ci ritroviamo presto per continuare questo percorso di crescita e innovazione.

9 DICEMBRE

“Certamente, i problemi del condominio sono tanti,” pensò l'androne, “ma quanti condomini hanno davvero voglia di impegnarsi e informarsi per cercare di risolverli? E quanti, invece, preferiscono scrollarsi di dosso altri problemi?”

Buttò uno sguardo alla locandina che aveva affisso del servizio “I Babbi Natale del condominio”, che offriva la rivista “Casabenessere Condominio Solutions,” nell’ambito dell’Artigiano in Fiera, dove alcuni esperti del condominio mettevano a disposizione le loro competenze per dare informazioni ai condomini e ai piccoli proprietari che desideravano una consulenza gratuita.

Domani finisce la fiera, chi sa quanti avranno richiesto questo servizio? Informarsi e tenersi aggiornati è fondamentale. Ma quanti lo fanno soprattutto in presenza?

La storia mette in evidenza la sfida dell'interesse e dell'impegno dei condomini nei confronti dei problemi condominiali, sottolineando l'importanza di iniziative come la fiera e i servizi offerti per migliorare la consapevolezza e la gestione della vita condominiale.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

Benefici:

- 1. Networking Specializzato:** Creazione di connessioni con professionisti del **settore condominiale**, facilitando lo scambio di conoscenze e opportunità di collaborazione.
- 2. Esposizione Personale:** Aumento della visibilità individuale attraverso la partecipazione a eventi e discussioni, posizionandosi come esperti nel proprio campo.
- 3. Accesso a Risorse:** Opportunità di accedere a **risorse educative** e informazioni preziose per arricchire le proprie competenze professionali.
- 4. Consulenze Gratuite:** Possibilità di offrire



consulenze gratuite per dimostrare le proprie competenze e costruire fiducia con i potenziali clienti: infatti i professionisti che offrono **consulenze gratuite**, aprono la porta a nuove opportunità di business e acquisizione di clienti.

- 5. Possibilità di convertire l'interesse dei partecipanti in nuovi clienti** attraverso l'offerta di servizi personalizzati durante le consulenze.

Opportunità:

- 6. Collaborazioni Professionali:** Possibilità di formare collaborazioni con altri professionisti presenti, creando sinergie e potenziali progetti condivisi.
- 7. Progetti di Riqualificazione:** Coinvolgimento in progetti di riqualificazione condominiale, offrendo servizi specializzati per migliorare gli edifici e la qualità di vita.
- 8. Partnership con Aziende:** Opportunità di stabilire partnership con aziende interessate a integrare servizi specialistici per la gestione condominiale.

Crescita Personale:

- 9. Apprendimento Continuo:** Possibilità di apprendimento continuo grazie a workshop, conferenze e discussioni su temi rilevanti per la gestione condominiale.
- 10. Sviluppo di Competenze Multidisciplinari:** Partecipazione a incontri interprofessionali che favoriscono lo sviluppo di competenze multidisciplinari, essenziali per affrontare le sfide del condominio moderno.
- 11. Esperienze di Networking:** Crescita personale attraverso esperienze di **networking**, migliorando le capacità di comunicazione e la fiducia nel campo professionale.

Informarsi in Presenza: La presenza fisica all'evento è fondamentale per massimizzare l'efficacia delle iniziative. La sfida è stimolare la partecipazione attiva, incoraggiando i condomini a informarsi e a contribuire alla risoluzione dei **problemi comuni**.

10 DICEMBRE

Nelle loro case, i bambini con le loro famiglie, stanno facendo i preparativi dell'albero e del presepe. I genitori cercando sul internet i regali di Natale: altri li acquisteranno in negozio. Qualche nonno legge le vecchie fiabe ai nipoti, che non le stanno ad ascoltare perché impegnati a giocare con i loro cellulari.

E la triste storia della piccola fioraia, chi la vuole più sentire? Oggi sono di moda le Youtuber, non le cenerentole.

Anche l'androne oggi è in riposo, ma anche lui sta pensando, 'E se si creasse una bella biblioteca del condominio, dove i bambini si ritrovano insieme a leggere con qualcuno che racconta loro le favole?

Ma oggi è rilassato e domani lo aspetta una lunga giornata. Il relax è necessario per liberare la mente ed aprirsi a nuove idee.

La storia evidenzia la distanza tra le generazioni nell'era digitale, ma allo stesso tempo suggerisce l'importanza di iniziative che possono unire la comunità, come la creazione di una biblioteca condominiale, offrendo un momento di relax e di connessione tra i residenti.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

1. Valorizzare le Tradizioni Familiari: In un mondo sempre più digitale, riflettiamo su come possiamo mantenere vive le **tradizioni familiari**, come leggere fiabe ai nipoti. Trovare un equilibrio tra la modernità



e la bellezza delle storie tramandate può arricchire il **legame intergenerazionale**.

- 2. L'impatto della Tecnologia sui Bambini:** La menzione dei cellulari come preferenza dei bambini ci fa riflettere sull'uso della tecnologia nella vita quotidiana dei più giovani. Come possiamo guidare i bambini verso un uso equilibrato della tecnologia, preservando al contempo il valore delle **esperienze tradizionali**?
- 3. Promuovere l'Amore per la Lettura:** L'idea della biblioteca condominiale apre la porta a una discussione sulla promozione della lettura all'interno della comunità. Come possiamo incentivare la formazione di abitudini di lettura positive, specialmente tra i più giovani?
- 4. Creatività nell'Androne:** L'androne, spesso considerato solo uno spazio di passaggio, può diventare un luogo di **ispirazione e creatività**. Come possiamo sfruttare gli spazi comuni per iniziative che arricchiscano la vita condominiale?
- 5. Equilibrio tra Relax e Impegno:** Il testo sottolinea l'importanza del relax come momento per **liberare la mente**. Come possiamo bilanciare i momenti di tranquillità con gli impegni quotidiani per favorire una vita più armoniosa?
- 6. Collaborazione Condominiale:** L'idea di una biblioteca condominiale suggerisce la possibilità di progetti collaborativi. Come possiamo coinvolgere attivamente i condòmini nella creazione di iniziative che migliorino la qualità della vita all'interno del condominio?

Queste riflessioni possono aprire la porta a conversazioni significative e stimolare la partecipazione attiva dei condòmini nella costruzione di una comunità più unita e ricca di esperienze condivise.

11 DICEMBRE

Il nostro piccolo network sta prendendo forma: cosa potremmo fare? L'architetto propone: "Partiamo da Condominio 4.0", un laboratorio workshop ideato da Condominio Solutions Casabenessere.

Questo laboratorio organizza incontri dove vengono affrontati temi attuali e sono invitati sia relatori che partecipanti alle tavole rotonde per stimolare la nascita di nuove idee.

Questa potrebbe essere un'ottima opportunità per conoscere altri colleghi e iniziare a dialogare. La formula proposta è quella di un talk-show condotto da Stefania Benni, promotrice culturale e speaker radiofonica, che eviterà noiose relazioni e favorirà invece un dibattito interattivo coinvolgendo tutti i presenti. Tale iniziativa rappresenterà un modo per entrare in contatto con nuove persone, far conoscere il nostro network e far emergere idee innovative.

È importante sottolineare che queste dinamiche hanno senso solo in presenza, quindi non sarà possibile partecipare tramite collegamenti a distanza. Il dibattito, come stimolo per generare nuove idee propulsive, trova la sua massima efficacia solo quando le persone sono fisicamente presenti.

La connessione diretta tra i partecipanti è fondamentale per creare un ambiente stimolante e collaborativo che possa favorire la crescita del nostro network e l'evoluzione delle nostre idee.

La storia presenta una proposta entusiasmante per il network, focalizzandosi su un evento presenziale che offre l'opportunità di connettersi, dialogare e generare nuove idee innovative.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

Il nostro **piccolo network** sta prendendo forma, e ci troviamo di fronte a un'opportunità unica di crescita e sviluppo. In particolare, l'architetto suggerisce di dare il via a un percorso intrigante: **Condominio 4.0**, un laboratorio workshop ideato



da **Condominio Solutions Casabenessere**.

Benefici:

- 1. Networking di Qualità:** Partecipare a Condominio 4.0 offre l'opportunità di connettersi con colleghi del settore, creando una rete di contatti di valore.
- 2. Idee Innovative:** I workshop sono progettati per affrontare tematiche attuali e stimolare la creatività. La partecipazione a tali incontri può portare a nuove prospettive e approcci innovativi nel campo del condominio.
- 3. Dialogo Interattivo:** La formula del talk-show interattivo favorisce un dialogo dinamico e coinvolgente, permettendo ai partecipanti di esprimere le proprie opinioni e contribuire attivamente alla discussione.

Opportunità per Aziende:

- 1. Visibilità e Promozione:** Essere parte di Condominio 4.0 offre alle aziende l'opportunità di aumentare la propria visibilità, presentando i propri servizi o prodotti a un pubblico qualificato.
- 2. Collaborazioni Potenziali:** Gli incontri e le tavole rotonde sono contesti ideali per identificare potenziali collaborazioni tra aziende e professionisti del settore condominiale.

Crescita Professionale:

- 1. Apprendimento Continuo:** La partecipazione a workshop e incontri permette a professionisti e aziende di rimanere aggiornati sulle ultime tendenze del settore, promuovendo un apprendimento continuo.
- 2. Crescita del Network:** Condividere esperienze e conoscenze con altri partecipanti può portare a una crescita significativa del proprio network professionale.
- 3. Evoluzione delle Idee:** La connessione diretta tra i partecipanti, possibile solo in presenza, stimola un ambiente collaborativo che favorisce la nascita di idee innovative e la loro evoluzione nel contesto condominiale.

Partecipare a Condominio 4.0 rappresenta quindi non solo un'opportunità di networking e promozione, ma anche un mezzo efficace per stimolare la **crescita professionale** e l'evoluzione delle dinamiche nel settore condominiale.

12 DICEMBRE

I bambini, sotto la guida di Ottorino Piccinato, il designer che ha creato la scuola 'Chi vuol esser visionario', iniziano il loro workshop per far riflettere i bambini su una visione diversa della loro abitazione, invitandoli a guardare oltre ciò che già conoscono.

Grazie alla loro mente ancora libera, si mettono all'opera per esplorare nuove prospettive. Cosa emergerà dai loro disegni? Come sarà il pannello che sarà collocato nell'androne, accanto a tutte le luminarie già installate da tempo?

Nel frattempo, i nonni si scambiano opinioni e riflettono su quanto sarebbe bello creare momenti simili anche per loro durante i noiosi pomeriggi trascorsi a guardare la televisione. Una nonna, senza nipotini, li osserva con tenerezza e nostalgia. Non avendo nipotini, si sente isolata. Ma un'altra nonna la nota e la invita a partecipare con loro, condividendo ciò che stanno facendo i bambini. Aiutare le persone sole a sentirsi meno isolate e condividere momenti di aggregazione è un obiettivo meraviglioso.

Quello che si vuole esprimere con questa storia è un quadro di creatività, collaborazione intergenerazionale e desiderio di condivisione. Ci sono diverse possibilità per immaginare cosa potrebbe emergere dai disegni dei bambini e come il pannello finale potrebbe apparire nell'androne con le luminarie. Ecco alcune idee:

Visioni Diverse della Casa
Integrazione di Tecnologia
Messaggi Positivi
Coinvolgimento dei Nonni:
Momenti di Aggregazione Interessanti
Inclusione della Nonna Solitaria
Rappresentazione Artistica nell'Androne

In definitiva, la bellezza di questa storia sta nella capacità di unire generazioni diverse attraverso l'arte e la creatività. Potrebbe essere una meravigliosa espressione di comunità e condivisione.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

Visioni Diverse della Casa: I disegni potrebbero rappresentare visioni uniche e fantasiose delle loro **case ideali**. Potrebbero aggiungere elementi fantastici, colori vivaci e soluzioni creative che trasformano la nozione tradizionale di **un'abitazione**.

- 1. Integrazione di Tecnologia:** Considerando che si tratta di un workshop incentrato sulla visione, i bambini potrebbero integrare elementi di **tecnologia** nei loro disegni. Immagini di **case futuristiche, domotica avanzata o energie rinnovabili** potrebbero emergere.
- 2. Messaggi Positivi:** I bambini potrebbero inserire messaggi di **speranza, inclusione e amore** nei loro disegni. Questi messaggi potrebbero essere parte integrante del pannello finale per diffondere **positività** nell'ambiente.
- 3. Coinvolgimento dei Nonni:** I nonni potrebbero essere coinvolti nel processo creativo, forse contribuendo con le proprie idee o assistendo i bambini nella realizzazione pratica dei loro disegni.
- 4. Momenti di Aggregazione Interessanti:** I nonni, ispirati dal workshop dei bambini, potrebbero iniziare a organizzare attività simili per gli anziani. Potrebbe essere un momento di condivisione di **storie, creazione artistica** o anche piccoli **progetti fai-da-te**.
- 5. Inclusione della Nonna Solitaria:** L'inclusione della nonna senza nipotini è un tocco toccante. La sua partecipazione potrebbe portare una prospettiva diversa al progetto e potrebbe stimolare connessioni significative.
- 6. Rappresentazione Artistica nell'Androne:** Il pannello finale nell'androne potrebbe essere una composizione artistica che incorpora i disegni dei bambini, magari combinati in un collage o affissi in modo creativo. La luce delle luminarie potrebbe essere utilizzata per enfatizzare particolari elementi del pannello.

In definitiva, la bellezza di questa storia sta nella capacità di unire generazioni diverse attraverso **l'arte** e la creatività. Potrebbe essere una meravigliosa espressione di comunità e condivisione.

13 DICEMBRE

L'amministratore e i professionisti decidono di consultare **Condominio 4.0** per comprendere meglio il loro progetto. Scelgono di incontrarsi presso la sede di Condominio Solutions CasaBenessere, situata nella vecchia fabbrica del nonno della titolare, un'azienda specializzata nella produzione di compensato curvato. La stufa a pellet è accesa, aggiungendo ulteriore calore all'ambiente.

Ad accoglierli ci sono Giulia e Lisa, la grafica, che spiegano come l'idea di **Condominio 4.0** abbia preso forma gradualmente grazie a un team che, crescendo, ha fornito input significativi.

Vittorio Vitaletti, esperto di vendite e formatore di gruppi di vendita, ha insegnato l'utilizzo del CRM, fondamentale per organizzare l'attività. Ottorino Piccinato ha sottolineato l'importanza dei workshop per generare nuove idee. Stefania Benni, promotrice culturale e speaker radiofonica, ha introdotto un metodo innovativo per condurre convegni. Tiziana Massetti collabora attivamente alla realizzazione degli eventi. Gli architetti Giovanni Sallemi e Oliva Carone offrono consulenze e indicazioni tecniche.

Da queste esperienze nasce **l'ecosistema di business**, un gruppo di aziende che, come un ecosistema biologico, ha creato un equilibrio, risultando indipendenti tra loro. Appartenendo a settori diversi, sono fortemente complementari.

Operano in un'equilibrio tra competizione e collaborazione reciproca. L'obiettivo è collaborare per apportare innovazioni al mercato, possibilmente creando un nuovo modello di business. Il risultato è la creazione di un network che permette alle aziende di cooperare senza una focalizzazione individuale.

Condominio 4.0 sta svolgendo la stessa funzione con le professioni del mondo immobiliare, dal responsabile del condominio ai professionisti tecnici e amministrativi. I professionisti si guardano perplessi, e uno chiede: "Ma cosa c'entra l'avvocato con il tecnico?" C'entra per due motivi: l'avvocato è un tecnico dei conflitti, e molti avvocati svolgono anche il ruolo di amministratori di condominio, come altri professionisti. Un passaggio successivo di incontro diventa obbligatorio e quindi decidono di rifletterci e di ritrovarsi nel giro di qualche giorno.

La storia sottolinea l'importanza della diversità di competenze e collaborazione per innovare e creare sinergie nell'ambito condominiale attraverso il modello di Condominio 4.0.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

Benefici per Professionisti:

1. **Network Professionale:** La creazione di un **ecosistema di business** offre la possibilità di costruire relazioni solide con altri professionisti, generando nuove opportunità di collaborazione e business

Benefici per Aziende:

1. **Collaborazione Sinergica:** L'ecosistema di business rappresenta una forma di collaborazione sinergica tra aziende complementari. Ognuna può beneficiare delle competenze e delle risorse dell'altra, favorendo un equilibrio tra **competizione e cooperazione**.
2. **Innovazione di Settore:** L'obiettivo di creare un nuovo modello di business attraverso la collaborazione tra aziende suggerisce un'innovazione nel settore immobiliare, aprendo la strada a nuove opportunità di crescita e sviluppo.

Crescita Personale

1. **Metodi Innovativi di Conduzione:** L'introduzione di Stefania Benni e del suo metodo innovativo per condurre convegni offre un'opportunità di crescita personale, promuovendo approcci dinamici alla leadership e alla comunicazione.
2. **Ampliamento delle Prospettive:** L'incontro con professionisti di settori diversi all'interno di Condominio 4.0 apre la mente dei partecipanti a nuove prospettive e approcci, stimolando la crescita personale attraverso la diversità.
3. **Complementarità delle Professioni:** La collaborazione tra avvocati, tecnici e amministratori di condominio sottolinea la complementarità delle diverse professioni, sfatando preconcetti e aprendo a una visione più inclusiva e interdisciplinare del settore immobiliare.

In conclusione, **Condominio 4.0** si presenta non solo come un luogo di formazione e collaborazione, ma come un catalizzatore di crescita personale e professionale, dove la diversità delle competenze si fonde per creare un ambiente dinamico e innovativo nel mondo immobiliare.

14 DICEMBRE

La **bambina** chiede al nonno: “Nonno, a te piace il Natale e festeggiarlo perché te l’ha insegnato tuo nonno. Ma quando non ci sarai più tu, chi prenderà il tuo posto?”

Il nonno risponde rassicurante: “Ma che pensieri ti vengono, finché c’è il Natale io ci sarò. Non si muore mai quando qualcuno continua le tradizioni della famiglia.” E nel giorno di Natale, ricorda i suoi cari. La tavola più bella di Natale è quella in cui persone di diverse età si siedono insieme, dai giovani ai neonati. Questo simboleggia la continuità, perché il Natale è rinascita.

La bambina chiede: “Nonno, ma se nessuno ha una big family, come fa?” Il nonno spiega che la big family è una cosa individuale, può essere festeggiare con un cane, con amici, facendo volontariato o aiutando chi è in difficoltà. Anche in un giorno di gioia, è possibile celebrare il Natale da soli, se si sta bene con se stessi, perché il Natale è dentro di noi, nell’amore che diamo o che c’è dentro di noi. L’importante è che sia presente la frase “**magia del Natale**”.

L’androne, che ascoltava questi discorsi, riflette: “È vero, il mondo si evolve, tutto cambia. Chissà come sarà questo androne tra 1000 anni.” La nonna continua a riflettere: “Chissà come sarà il mondo, come saranno le persone tra 1000 anni, e chissà come mi addobberanno tra 1000 anni.”

Il nonno conclude con una riflessione sulla responsabilità del presente: “Certo che tutto sarà in base a quello che abbiamo saputo costruire noi oggi per il futuro. Per questo mi piace il progetto di questi professionisti: solo collaborando insieme possiamo dare idee innovative e costruttive. Troppi individualismi e troppi personalismi allontanano invece che avvicinare le persone. Per questo apprezzo il progetto di questi ragazzi: lavorare insieme nel mondo delle immobiliari per cominciare a rendere fin da oggi, più sostenibili, più sociali e più smart.”

La storia invita alla riflessione sulla continuità delle tradizioni, sulla flessibilità nella formazione delle relazioni familiari, sulla magia del Natale interiore, e sulla responsabilità di costruire un futuro migliore attraverso la collaborazione e la sostenibilità.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PERSONALE

- 1. Continuità delle Tradizioni Familiari:** La storia evidenzia l’importanza di mantenere vive le tradizioni familiari, come il **Natale**, per garantire una continuità nel tempo e una **connessione** con le generazioni future.
- 2. Significato Profondo del Natale:** La nonna spiega che il Natale va oltre la festa esteriore; è un momento di rinascita e di ricordo dei cari. La tavola con persone di diverse età simboleggia la continuità della vita.
- 3. Big Family Individuale:** La nonna suggerisce che la dimensione della “**big family**” può essere individuale e flessibile, includendo amici, animali, attività volontarie o gesti di gentilezza verso chi è in difficoltà.
- 4. La Magia del Natale Dentro di Noi:** L’essenza del Natale è descritta come l’amore che diamo e che risiede dentro di noi. La “**magia del Natale**” è, quindi, la capacità di portare questo amore nei nostri gesti e nelle relazioni.
- 5. Riflessioni sul Futuro:** La storia pone domande sull’evoluzione del mondo e delle persone nel tempo, con un’attenzione particolare a come saranno le cose tra 1000 anni, incoraggiando la riflessione sulle azioni del presente e il loro impatto futuro.
- 6. Responsabilità nel Presente:** Il nonno sottolinea la responsabilità nell’edificare il presente per influenzare positivamente il futuro. Si apprezza il progetto dei professionisti che promuovono la collaborazione per creare un futuro immobiliare **sostenibile, sociale e intelligente**.
- 7. Critica all’Individualismo:** Si evidenzia la critica all’eccessivo individualismo e personalismo, suggerendo che la collaborazione è fondamentale per avvicinare le persone anziché allontanarle.
- 8. Importanza dell’Amore e della Sostenibilità:** La storia conduce a una riflessione sulla centralità dell’amore interiore e sulla necessità di lavorare insieme per rendere il mondo più **sostenibile, sociale e intelligente** già da oggi.

15 DICEMBRE

Secondo incontro con **Condominio 4.0** e i professionisti: I professionisti chiedono: “Voi parlate di network, ma come lo costruite?”

Diciamo che attraverso il nostro **laboratorio workshop** facciamo una proposta mettendo intorno al tavolo dei professionisti che devono riflettere sulla possibilità e sull'opportunità di costruire un network tra professionisti del mondo immobiliare, sia per il condominio che per i piccoli proprietari.

Dalle risposte che emergono, aggiungiamo alle tappe successive le indicazioni che si traducono in un manifesto.

Poiché si tratta di un evento in tour, sarebbe interessante che qualcuno dei partecipanti si assumesse la responsabilità di creare un proprio network con le persone con cui trova condivisione ed empatia.

Anche **Condominio 4.0** sta sperimentando e studiando, quindi sta collaborando con esperti per valutare la possibilità di fare un passo successivo nel creare un network di professionisti del condominio nella città o nelle province in cui operano maggiormente. Sarà un percorso lungo, una start-up. Prima di iniziare a fare il tour doveva, però, capire se questa formula suscitasse l'interesse dei partecipanti.

Abbiamo trovato alcune associazioni che ci hanno dato il loro pieno appoggio: **Assocond Conafi, Confabitare, Aic nazionale, La casa del consumatore, Associazione Controllo di vicinato, Cnpp.**

Poi contattiamo i vari ordini e collegi, e ad



alcuni la formula piace, ad altri, pur facendo parte della stessa categoria, dicono di non essere interessati alla formula.

Comunque devo dire che la formula sta riscuotendo successo e voi che vi state interessando ne siete un esempio.

La storia riflette sulla necessità di costruire connessioni e collaborazioni nell'ambito immobiliare attraverso l'idea di un **network**.

Mostra come un approccio partecipativo e la volontà di sperimentare possano portare a successi significativi. Inoltre, enfatizza l'importanza di coinvolgere attivamente i partecipanti e di adattare le strategie in base alle risposte ricevute, illustrando l'efficacia della flessibilità nell'innovazione.

BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PROFESSIONALE

Secondo Incontro con Condominio 4.0 e i Professionisti:

Benefici:

L'approccio attraverso il **laboratorio workshop** offre ai professionisti l'opportunità di partecipare attivamente alla costruzione del network, fornendo input significativi e riflettendo sulla possibilità di connessioni nel settore immobiliare.

Manifesto come Guida Strategica:

Il risultato del workshop, il **manifesto**, diventa una guida strategica per la costruzione del network, integrando le risposte e le indicazioni dei partecipanti, consentendo loro di avere una visione chiara e condivisa del percorso da seguire.

Opportunità per i Professionisti:

La sperimentazione di Condominio 4.0

nel creare un network di professionisti del condominio in diverse città offre ai partecipanti l'opportunità di essere precursori in un percorso innovativo, contribuendo alla creazione di un **ecosistema di business collaborativo**.

Crescita Personale

La storia sottolinea l'importanza della **flessibilità** e dell'**adattamento strategico**. Questa capacità di sperimentare e modificare le strategie in base alle risposte ricevute rappresenta un elemento di crescita personale per tutti i partecipanti, evidenziando l'efficacia della flessibilità nell'innovazione.

Benefici e Opportunità per gli Sponsor:

Benefici per gli Sponsor: Essere coinvolti come sponsor in un tour di eventi come Condominio 4.0 offre una notevole **visibilità**. L'associazione del marchio con un'iniziativa innovativa nel settore immobiliare migliora il **posizionamento della marca**.

Accesso a un Pubblico Qualificato:

Benefici per gli Sponsor: Gli sponsor hanno l'opportunità di raggiungere un pubblico qualificato di professionisti del settore immobiliare, amministratori di condominio e altri stakeholder, aumentando l'efficacia delle loro campagne di marketing.

Partecipazione Attiva agli Eventi:

Opportunità per gli Sponsor: Gli sponsor possono partecipare attivamente agli eventi, interagendo direttamente con i partecipanti, presentando i propri prodotti o servizi e creando connessioni dirette con il **pubblico di riferimento**.

Collaborazione con Associazioni di Settore:

Opportunità per gli Sponsor: La collaborazione con associazioni come Assocondo, Conafi, Confabitare, Aic nazionale offre agli sponsor l'opportunità di costruire relazioni con organizzazioni di settore e di accedere a un **network più ampio** di professionisti e aziende.

Esperienza di Branding Unica:

Benefici per gli Sponsor: Essere parte di un'iniziativa come Condominio 4.0 offre agli sponsor un'esperienza di **branding unica**, differenziandoli dalla concorrenza e creando un impatto positivo sulla **percezione del marchio**.

Coinvolgimento in Progetti a Lungo Termine:

Opportunità per gli Sponsor: La possibilità di essere coinvolti in progetti a lungo termine come la creazione di un network di professionisti del condominio offre agli sponsor la chance di stabilire relazioni durature e di contribuire alla **crescita sostenibile** dell'iniziativa.

16 DICEMBRE

Passa un gruppo di giovani che stanno rientrando a casa: **telefonini** rigorosamente in mano, uno inciampa nella sorellina che sta decorando il pannello.

La bambina si alza e gli dice: "Sei uno stupido, tu e il tuo telefonino sempre in mano e non guardi dove vai". "Sei una scazzacazzi" dice il fratello. Uno dei nonni presenti dice: "Ragazzi, ma dove è finito il rispetto? La colpa è tua e non di tua sorella".

Ma il ragazzo se ne va farfugliando qualcosa e dicendo agli amici: "Quel vecchio vuol farmi la morale".

Allora il nonno lo prende per un orecchio e gli dice: "Cos'hai detto???" urlando davanti agli amici.

Il giovane preso alla sprovvista ci rimane male e alla fine chiede "scusa" e se ne va con gli altri. "Tutto sommato sono bravi ragazzi" dice il nonno. "Pensano di fare i duri, ma sono solo degli Agnelli, basta non avere paura di loro". Tra i nonni nasce il discorso sul bullismo. C'era anche ai nostri tempi?

Probabilmente sì, anche se in modo meno diffuso. Certo si vorrebbe che i nostri nipoti non fossero né bulli, né bullizzati, e forse, questo sistema di farli lavorare insieme a qualcosa di artistico e creativo che riguardi il futuro, può fare in modo che crescano con una nuova prospettiva e col senso di rispetto.

Dovremmo organizzare all'interno dell'androne dei **Corsi formativi** ai bambini e anche qualcosa per noi diversamente giovani. **La storia mette in evidenza la mancanza di rispetto tra giovani e l'importanza di intervenire. Il nonno, con il suo rimprovero deciso, dimostra che è fondamentale instillare il rispetto nei giovani.**

La riflessione sul bullismo porta a considerare il modo in cui possono essere coinvolti in attività creative e formative per costruire un senso di rispetto reciproco e prevenire comportamenti dannosi



RIFLESSIONE PER I CONDOMINI

Il racconto del quotidiano scontro tra fratelli e dell'intervento deciso del nonno porta alla riflessione su temi cruciali della convivenza e della crescita dei giovani. Ecco alcuni spunti di riflessione:

1. Mancanza di Rispetto:

La storia evidenzia la mancanza di rispetto tra i giovani, simboleggiata dal comportamento distratto del fratello maggiore. Questo solleva interrogativi sulla comunicazione e sul valore del rispetto reciproco nelle interazioni quotidiane.

2. Intervento del Nonno:

Il nonno si presenta come figura autorevole che interviene per ripristinare l'ordine e richiamare l'attenzione sui valori fondamentali. La sua azione mostra l'importanza delle figure di riferimento nell'educare i giovani al rispetto e alla responsabilità.

3. Provocazione e Rimprovero:

La reazione provocatoria del giovane evidenzia la sfida delle dinamiche generazionali. Il rimprovero del nonno, seppur deciso, dimostra la necessità di affrontare le situazioni con fermezza e al contempo sensibilità.

4. Riflessione sul Bullismo:

L'apertura della discussione sul bullismo tra i nonni porta a riflettere sulla presenza di comportamenti dannosi tra i giovani. La storia suggerisce l'importanza di affrontare il bullismo attraverso l'educazione e la promozione di attività costruttive.

5. Giovani come "Agnelli":

- La visione del nonno sui giovani come "agnelli" sottolinea che, nonostante le apparenze, essi possono essere influenzati positivamente attraverso il corretto indirizzamento e l'offerta di opportunità di crescita.

6. Proposta di Corsi Formativi:

- L'idea di organizzare corsi formativi all'interno dell'androne emerge come una proposta concreta per affrontare la mancanza di rispetto e promuovere la prevenzione del bullismo. Coinvolgendo sia i bambini che i nonni, si propone un approccio intergenerazionale.

In conclusione, la riflessione del 16 dicembre invita a considerare come la promozione del rispetto reciproco e l'educazione attraverso attività creative possano contribuire a formare una comunità più coesa e consapevole.

17 DICEMBRE

Questa storia del **rete** sta facendo molto scalpore, e un gruppo di imprenditori che lavorano con gli amministratori di condominio si interroga su cos'è la storia di questo rete e che futuro potrebbe avere. **Scrivono a Condominio 4.0 per chiedere spiegazioni.**

Meglio incontrarci di persona, perché spesso è difficile spiegare concetti innovativi. Dunque, partiamo dalla premessa che molti professionisti sono anche **amministratori di condominio.**

Gli **amministratori** devono per forza avvalersi di professionisti che danno loro consigli o devono intervenire nella loro gestione. Non possono questi essere veicolo di informazione su quali prodotti acquistare per gli amministratori?

Essere partner di un rete che mette insieme più professionisti non è un modo di rappresentare i propri prodotti a una platea più ampia. Non si può però pensare che basta partecipare una volta per ottenere risultati mirabolanti, ma bisogna essere disposti a costruire insieme il rete.

In sostanza, la storia invita a considerare il potenziale impatto positivo di collaborare in un network di professionisti nel settore immobiliare, sottolineando al contempo l'importanza di un impegno a lungo termine per ottenere benefici significativi.



BENEFICI, OPPORTUNITÀ E CRESCITA PROFESSIONALE

1. Incontro Personale per Spiegazioni Dettagliate:

• **Benefici per le Aziende:** La possibilità di incontrarsi di persona offre un'opportunità unica per spiegare concetti innovativi in modo approfondito. La comunicazione diretta facilita la comprensione e consente



alle aziende di chiarire dubbi in modo immediato.

2. Professionisti e Amministratori di Condominio:

• **Opportunità per le Aziende:** Poiché molti professionisti sono anche amministratori di condominio, le aziende possono beneficiare da questa intersezione di competenze. Gli amministratori, come veicoli di informazione, possono essere partner ideali per promuovere i prodotti delle aziende tra i professionisti del settore.

3. Veicolare Informazioni sui Prodotti:

• **Benefici per le Aziende:** Essere parte di un network come Condominio 4.0 offre alle aziende la possibilità di veicolare informazioni sui propri prodotti e servizi a una platea più ampia di professionisti e amministratori di condominio interessati.

4. Partnership in un Network Professionale:

• **Opportunità per le Aziende:** Collaborare come partner in un network che unisce professionisti del settore immobiliare rappresenta un'opportunità strategica. Le aziende possono sfruttare questa partnership per accedere a nuove opportunità di business e promuovere i propri prodotti in modo più ampio.

5. Costruzione del Network insieme:

• **Benefici per le Aziende:** Partecipare a Condominio 4.0 non è solo un'azione singola, ma una prospettiva di costruzione collettiva del network. Le aziende che sono disposte a contribuire attivamente alla crescita del network possono ottenere benefici a lungo termine attraverso relazioni solide e collaborazioni durature.

In sintesi, le aziende che si avvicinano a Condominio 4.0 hanno l'opportunità di non solo veicolare le proprie informazioni a una vasta platea, ma anche di partecipare attivamente alla costruzione di un network innovativo che promuove connessioni, collaborazioni, opportunità di business e la possibilità di trovare nuovi leads nel settore immobiliare.

18 DICEMBRE

Cosa natalizio c'è di nello spirito Condominio 4.0?

L'androne ripensa ad alcune frasi lette su un articolo qualche giorno prima: "Il vero spirito natalizio è condivisione, empatia, mettersi nei panni degli altri, regalare sorrisi gratuitamente senza aspettarsi nulla in cambio, credere che un cambiamento sia possibile, lavorare nel silenzio per creare un ambiente migliore per tutti, a partire dai bambini.

Il vero spirito natalizio è questo e molto altro ancora. Il Natale è di tutti, credenti e non.

Una promessa che dovremmo ripeterci ogni anno per fare in modo che sia davvero un momento di rinascita."

"Al di là della religiosità di questa festività, tutti, credenti e non, possiamo sfruttare questa occasione che il calendario ci dà alla fine dei 12 mesi, anno dopo anno, qualsiasi cosa succeda, per poter ritrovare il vero spirito del Natale.

E farlo nostro giorno dopo giorno. Per porre le basi per una società più empatica, inclusiva, accogliente."

Gli stessi valori di Condominio, che attraverso il suo laboratorio workshop, invita al cambiamento per creare formule di lavoro collaborative per risolvere problemi che solo attraverso una fattiva collaborazione si possono risolvere, senza trascurare il fattore fondamentale di fare business in modo empatico, etico.

Il testo riflette su valori fondamentali dello spirito natalizio, quali condivisione, empatia e la volontà di creare un ambiente migliore. Sottolinea l'importanza di ricordare e attuare questi valori non solo durante le



festività, ma ogni giorno, per contribuire alla costruzione di una società più empatica, inclusiva e accogliente. Il parallelo con i valori di Condominio 4.0 sottolinea l'impegno dell'organizzazione nel promuovere il cambiamento e affrontare le sfide in modo collaborativo, etico ed empatico.

SPUNTI DI RIFLESSIONE PER CONDOMINI

1. Cosa c'è nello spirito natalizio di Condominio 4.0?

2. L'androne ripensa ad alcune frasi lette su un articolo qualche giorno prima:

- "Il vero spirito natalizio è condivisione, empatia, mettersi nei panni degli altri, regalare sorrisi gratuitamente senza aspettarsi nulla in cambio, credere che un cambiamento sia possibile, lavorare nel silenzio per creare un ambiente migliore per tutti, a partire dai bambini. Il vero spirito natalizio è questo e molto altro ancora. Peccato averlo dimenticato."

3. "Il Natale è di tutti, credenti e non. Una promessa che dovremmo ripeterci ogni anno per fare in modo che sia davvero un momento di rinascita."

4. "Al di là della religiosità di questa festività, tutti, credenti e non, possiamo sfruttare questa occasione che il calendario ci dà alla fine dei 12 mesi, anno dopo anno, qualsiasi cosa succeda, per poter ritrovare il vero spirito del Natale. E farlo nostro giorno dopo giorno. Per porre le basi per una società più empatica, inclusiva, accogliente."

5. Gli stessi valori di Condominio, che attraverso il suo laboratorio workshop, invita al cambiamento per creare formule di lavoro collaborative per risolvere problemi che solo attraverso una fattiva collaborazione si possono risolvere, senza trascurare il fattore fondamentale di fare business in modo empatico, etico e possibilmente senza conflitti.



19 DICEMBRE

Preso atto e ispirati dallo spirito natalizio, i nostri professionisti decidono di creare **una tavola rotonda**, forse paragonandosi ai famosi cavalieri.

Si legge su wiki: **La Tavola Rotonda** era il tavolo del castello di Camelot a cui i Cavalieri e Re Artù sedevano per discutere questioni di cruciale importanza per il reame. Artù progettò l'idea della **Tavola Rotonda** per prevenire dispute tra i suoi cavalieri sulle questioni gerarchiche. La Tavola, essendo rotonda, metteva tutti sullo stesso piano.

I cavalieri della **Tavola Rotonda** sono i cavalieri di rango più elevato della corte di re Artù, menzionati dalle leggende arturiane.

La **Tavola Rotonda**, attorno alla quale i cavalieri si incontrano, è un simbolo dell'uguaglianza di tutti i suoi membri, perché il tavolo non avendo nessun capotavola rende tutti i cavalieri uguali.

Un primo rete, a cui se ne sono succeduti altri, che spesso nascono e finiscono lasciano però un'impronta nella storia, pensò l'androne, ma nel mondo di oggi tranne le grandi società, nessuno può più lavorare solo e necessitano aggregazioni serie con persone empatiche e con lo stesso obiettivo.

E questo l'avevano ben capito i professionisti che si accingevano a costituire un piccolo rete per sviluppare l'attività

Morale: La storia evidenzia l'importanza di ispirarsi a principi come l'uguaglianza



e l'empatia, simboleggiati dalla Tavola Rotonda, per creare connessioni significative. Sottolinea inoltre la necessità di collaborazione e aggregazioni serie per affrontare le sfide professionali moderne, promuovendo la creazione di reti di professionisti orientate a sviluppo e innovazione.

SPUNTI DI RIFLESSIONE PER CONDOMINI

Punti:

1. I professionisti si ispirano allo spirito natalizio per creare una tavola rotonda, simile a quella dei cavalieri di Re Artù.
2. La Tavola Rotonda viene presentata come un simbolo di uguaglianza tra i suoi membri, poiché nessun cavaliere ha una posizione privilegiata.
3. Si sottolinea l'importanza dei network nella contemporaneità e la necessità di collaborare con persone empatiche e con obiettivi comuni.
4. I professionisti intendono creare un network per sviluppare la professione e generare idee innovative per un futuro migliore.



20 DICEMBRE

Oggi dice l'androne non è passato nessuno... meno male perché alla fine diventa anche un po' faticoso. Ma però è anche noioso, alla fine cosa posso fare per passare il tempo?

Esi mette a rileggerla la sua prima favola "Storia di un androne triste che a Natale diventò radioso".

In effetti era molto brutto, sporco, privo di luce; i condomini passavano frettolosamente perché è sempre brutto vedere unacosabrutta.

Vogliamo lasciarcela alle spalle e anziché fare qualcosa per migliorarla preferiamo lasciarla lì com'è e abbandonarla a se stessa.

Ma grazie all'illuminazione di un architetto che passava di lì, e che ha pensato che tutte le cose si possono migliorare e riqualificare collaborando tutti insieme, coinvolgendo tutti e soprattutto con la volontà di cambiare le cose che non ci piacciono, perché tutti insieme si può fare.

"Caro architetto, tutte le volte che ti vedo passare di qui mi si accende il cuore. Mi hai ridato vita, speranza e dignità, e l'androne è diventato un centro di aggregazione. Sei riuscito a renderlo anche agibile per i disabili."

Era tutto assorto nei suoi pensieri quando passò proprio l'architetto che aveva avuto l'idea e disse all'androne "Cambiare e migliorare è proprio una cosa semplice, ma il percorso va iniziato."

"Anzi ho idee innovative da apportare il prossimo anno: pensavo di creare un autoconsumo collettivo e renderti ancora più efficiente."

Cosa ne pensi?" "M'illuminerò di più? Sì, ma facendo pagare meno al condominio." E se ne andò mangiando una fetta di panettone.



SPUNTI DI RIFLESSIONE PER CONDOMINI

Punti:

1. L'androne riflette sulla mancanza di passaggi durante la giornata e sulla noia che ne deriva.
2. Decide di rileggere una sua favola sulla trasformazione positiva dell'androne a Natale.
3. La storia evidenzia come l'architetto abbia illuminato e migliorato l'androne attraverso la collaborazione e la volontà di cambiare.
4. Viene sottolineato il trasformare un luogo poco attraente in un centro di aggregazione e l'apertura a idee innovative come l'autoconsumo collettivo.
5. La conclusione mostra l'entusiasmo dell'androne riguardo alle idee innovative proposte dall'architetto, puntando su un futuro più efficiente e sostenibile.

Morale: La storia sottolinea il potere della collaborazione e della volontà di cambiare per trasformare luoghi comuni in spazi vivaci e funzionali. Mostra anche l'importanza di accettare idee innovative per migliorare l'efficienza e la sostenibilità.

La noia e la monotonia possono essere superate con iniziative creative e apertura al cambiamento.



21 DICEMBRE

Certo, sarebbe davvero bello creare un network “pensò l'androne”.

Aveva sentito parlare di BNI da alcuni condomini che ne facevano parte.

L'androne li aveva ascoltati mentre parlavano di Ivan Misner, fondatore di BNI (Business Networking International), la più grande organizzazione di networking al mondo, che vanta oggi più di 200.000 membri.

Ivan Misner porta l'esperienza maturata nel far crescere una piccola attività iniziata nel suo garage fino a trasformarla in un brand internazionale.

Dopo essere rimasto senza lavoro proveniente dal suo miglior cliente e spaventato dalla situazione, la sua idea è stata quella di riunire degli amici a fare colazione insieme per scambiarsi nominativi e referenze per fare business.

Passa Giulia Berruti dice all'androne: “E così è stato. Io ne ho fatto parte per alcuni anni e sono ancora entusiasta di questo network che crea opportunità e benefici ai partecipanti.

Ed è da lì che mi sono ispirata alla formula laboratorio network Condominio 4.0.

Certo, non ho la pretesa di diventare Ivan Misner, ma di far capire come un network di questo genere possa davvero creare tante opportunità di lavoro.

In conclusione, la creazione di un network ispirato all'esperienza di BNI offre un terreno fertile per la collaborazione, la crescita e lo sviluppo sia per i singoli professionisti che per le aziende coinvolte nel condominio.



SPUNTI DI RIFLESSIONE PER CONDOMINI

1. Creazione di un Network: L'idea di creare un network offre un ambiente collaborativo per connettere professionisti del condominio.

2. Esperienza di BNI: L'esperienza positiva di condomini che facevano parte di BNI suggerisce l'efficacia di un network strutturato.

3. Ivan Misner e BNI: La menzione di Ivan Misner e il successo di BNI evidenziano il potenziale di crescita di un network, con oltre 200.000 membri in tutto il mondo.

4. Scambio di Nominativi e Referenze: L'approccio di scambiare nominativi e referenze durante colazioni potrebbe aprire nuove opportunità di business.

5. Opportunità di Lavoro: La testimonianza di Giulia Berruti sottolinea come il network possa creare opportunità di lavoro e vantaggi tangibili per i partecipanti.

Crescita Personale:

6. Ispirazione dalla Formula Condominio 4.0: Giulia Berruti si ispira alla formula “laboratorio network Condominio 4.0”, indicando una prospettiva innovativa e di crescita.

7. Non Pretesa di Diventare Ivan Misner: L'umiltà nel non avere la pretesa di diventare come Ivan Misner riflette una consapevolezza realistica e l'apertura all'apprendimento.

8. Entusiasmo di Giulia Berruti: L'entusiasmo continuo di Giulia Berruti per il network sottolinea il suo impatto positivo sulla motivazione dei partecipanti.

9. Fondazione di Iniziative Future: L'ispirazione alla formula Condominio 4.0 suggerisce la possibilità di iniziative future che favoriranno la crescita motivazionale.

22 DICEMBRE

I bambini, intenti a decorare, notarono improvvisamente due nonni che si tenevano per mano, e si scambiarono sorrisi compiaciuti.

Sì, era accaduto che due anziani, entrambi vedovi e residenti nello stesso palazzo da tempo, avessero la fortuna di conoscersi grazie alle iniziative dei bambini.

Scoprendo di avere molti interessi in comune, decisero di trascorrere del tempo insieme per coltivare le loro passioni, frequentare il teatro e organizzare qualche viaggio.

Come in tutte le favole degne di nota, anche questa storia ebbe un lieto fine.

Paragonabile a quella di Romeo e Giulietta, i figli di entrambi i nonni erano avversari accaniti durante le assemblee condominiali.

Tuttavia, poiché entrambi amavano profondamente i propri genitori, decisero di trascorrere il Natale tutti insieme.

In questo modo, stemperarono le tensioni discutendo apertamente dei problemi anziché scatenare guerre inutili.



SPUNTI DI RIFLESSIONE PER CONDOMINI

Benefici e Opportunità:

L'incontro tra i due nonni ha portato numerosi benefici a tutta la comunità condominiale. Oltre a creare un legame affettivo tra di loro, hanno contribuito a migliorare l'atmosfera generale nell'edificio.

I bambini, con la loro iniziativa, hanno favorito la creazione di nuovi legami e relazioni, dimostrando come l'innocenza e la spontaneità possano spesso essere alla base di incontri significativi.

La crescita personale dei nonni è evidente nel modo in cui hanno deciso di sfruttare questa nuova opportunità di condividere interessi e passioni, dimostrando che non c'è età per imparare o per innamorarsi.

Riflessioni:

Questa storia ci ricorda che l'amore e le opportunità possono sbocciare inaspettatamente, anche in contesti quotidiani come un condominio.

Spesso, basta un piccolo gesto o un'iniziativa per rompere le barriere sociali e creare connessioni significative. Inoltre, il modo in cui i figli hanno superato le divergenze iniziali a favore dell'armonia familiare riflette il potere della comprensione e della comunicazione nella risoluzione dei conflitti.

La vita è piena di sorprese e le relazioni umane, con la loro complessità, possono essere fonte di gioia e crescita inaspettate.

23 DICEMBRE

Il pannello è finalmente pronto e tutto il condominio si ritrova per vedere il disegno e appenderlo ad una parete. Ci sono tutti anche i professionisti del condominio, tutti uniti da una sola, ma indispensabile parola. Entusiasmo.

Già perché nulla avviene senza fervente entusiasmo.

L'androne ricorda di uno scritto letto qualche tempo dal titolo "Gesù come manager" e pensò ad un brano del vangelo secondo Matteo che racconta di come Gesù, chiamati a sé i dodici apostoli, ordinò loro di andare tra la folla, per aiutare "le pecorelle perdute alla ricerca di un pastore".

Sugerì loro di non andare tra i "pagani" e di "non entrare nelle città dei samaritani", ma di rivolgersi solo alle "pecore bisognose".

Gesù non mandò in missione persone istruite o persone importanti, ma persone "entusiaste"!

Questo bisogna fare collaborare tra persone entusiaste per creare un network vincente.

Questo è un messaggio importante per chi crede in un progetto innovativo a rischio di fallimento



24 DICEMBRE

Buon Natale.



SPUNTI DI RIFLESSIONE PER CONDOMINI

Motivazione e Coinvolgimento: L'entusiasmo è un potente motore di motivazione. Coinvolgere persone entusiaste nel progetto assicura che lavorino con passione e dedizione.

Resilienza: In un progetto innovativo, ci saranno inevitabilmente sfide e ostacoli. L'entusiasmo agisce come un catalizzatore per la resilienza, aiutando le persone a superare le difficoltà con una mentalità positiva.

Attrazione di Talenti: Le persone entusiaste attraggono altre persone entusiaste. Questo può contribuire a formare un team forte e collaborativo, creando un ambiente favorevole alla crescita del progetto.

Comunicazione Efficace: L'entusiasmo è contagioso e può migliorare la comunicazione all'interno del team e con gli stakeholder esterni. Una comunicazione positiva è essenziale per mantenere alta l'energia e la determinazione.

Creatività e Innovazione: L'entusiasmo favorisce la creatività. Le persone entusiaste sono più propense a pensare in modo innovativo e ad affrontare i problemi con soluzioni originali.

Crescita del Network: Come suggerito nel riferimento al brano del vangelo, lavorare con persone entusiaste può creare un network vincente. Questo network può diventare una risorsa preziosa per il progetto, offrendo supporto e opportunità.

Sostenibilità del Progetto: Un progetto sostenibile richiede impegno a lungo termine. L'entusiasmo costante contribuisce a mantenere vivo l'interesse nel progetto nel corso del tempo.



Giulia Berruti
Editore

Giulia Berruti, dopo aver lavorato nell'azienda di famiglia nel campo del design, dove suo nonno Carlo Ratti fu primo in Italia nell'utilizzo della tecnica del compensato curvato e intraprendendo rapporti con rinomati designer che hanno scritto la storia del design nel nostro paese, ha successivamente avviato la sua attività nel settore dell'organizzazione eventi, focalizzandosi sulla sostenibilità ambientale.

Ha organizzato anche fiere incentrate sulla sostenibilità, coprendo temi che spaziano dalla costruzione all'arredamento a Monza.

Questa esperienza le ha consentito di immergersi in due mondi affascinanti: quello del design e dell'arredamento e quello delle costruzioni. Nel 1986, Giulia, in collaborazione col cugino Carlo Ratti ha scritto il libro "Il Compensato Curvato: Progetti e Progettisti Italiani," pubblicato da Rima Editore.

Oltre a questo, ha sviluppato tre calendari dell'avvento focalizzati sull'importanza della consapevolezza della propria volontà di cambiare il proprio modo di lavorare. Attraverso la presa di coscienza di questa volontà, Giulia illustra come diventare innovatori capaci di contribuire al cambiamento del mondo, rendendolo più sostenibile, sociale e intelligente.

Ogni pagina di questi calendari rappresenta un passo verso la comprensione del valore del cambiamento, offrendo benefici, opportunità e crescita professionale a coloro che desiderano abbracciare questa trasformazione.

Una storia da non leggere solo a Natale, ma da tenere sulla scrivania o sul comodino tutti i giorni dell'anno.