



Diventare liberi professionisti o imprenditori nel terzo millennio

..... una progettazione a tavolino

- **Le regole del nuovo mercato**
- **Business center Gorizia**
- **Il fenomeno Cina**
- **Il 1° Torneo delle Cave**
- **Laurea o diploma, una scelta difficile**
- **L'apertura dei confini alla Slovenia**
- **L'Europa comunitaria**

Le regole del nuovo mercato

Viaggiare e muoversi diventa sempre più necessario ma sempre più obsoleto. Essere sempre presenti è ormai fondamentale, ma la tecnologia ci viene in aiuto. Negli ultimi anni il modo di lavorare è cambiato molto. rispetto al passato; si deve dimostrare sempre maggiore flessibilità, velocità di esecuzione e prestazioni superiori. Per ottenere risultati adeguati, a molti di noi è richiesto di modificare abitudini consolidate e di cambiare il modo stesso di svolgere la nostra professione.

Per avere successo è necessario imparare a pianificare, a usare il tempo, a comunicare e soprattutto ad accettare un contesto dinamico e incerto:

1. Pianifica e organizza il tempo di lavoro in modo efficace

Definire le modalità operative e la pianificazione dell'attività sono elementi essenziali per aumentare l'efficienza nel nostro lavoro. Delinea i compiti essenziali e impegnati totalmente su di essi. I compiti più importanti sono quasi sempre quelli che generano il valore maggiore per l'azienda, benché non sempre coincidano con le cose che preferiamo fare. È utile anche isolare le situazioni e le attività che causano perdite di tempo, come gli incontri non strutturati, le scrivanie disordinate e la tendenza a rimandare certe attività.

2. Migliora la capacità di comunicazione

La comunicazione è ormai l'essenza dell'attività del nuovo millennio. La nostra abilità oratoria può essere migliorata in vari modi:

- sforzandoci di essere più brevi e mirati possibile

Research and consulting srl - R&C srl

Sede legale: via Cassa di Risparmio 11, 34123 TRIESTE

Telefono 040/0641185-6 Telefax 040/0641187

www.researchandconsulting.net info@researchandconsulting.net

- verificando, attraverso apposite domande, che gli altri abbiano compreso il nostro ragionamento

- riassumendo la conversazione e sottolineando i passaggi chiave.

Anche la nostra capacità di ascolto può essere migliorata. È necessario, ad esempio:

- preoccuparsi di non essere un ascoltatore selettivo

- porre domande per verificare di avere compreso correttamente

- evitare reazioni difensive, ma limitarsi ad ascoltare e a trarre le necessarie conclusioni

- concludere la conversazione con un riassunto di ciò che abbiamo capito.

3. Supera i conflitti in modo costruttivo

I conflitti risultano spesso inevitabili, ma non sono necessariamente distruttivi, a patto che siano gestiti con cautela e sensibilità. Il modo migliore per risolvere i conflitti prevede di:



- parlare in modo aperto con la persona con cui abbiamo una divergenza di opinioni

- evitare un comportamento aggressivo e finalizzato allo scontro

- mantenere sempre la discussione entro un ambito professionale, senza attacchi di tipo personale

- dare all'altro la possibilità di esporre il proprio punto di vista

- cercare di giungere insieme a una soluzione costruttiva.

4. Accetta il cambiamento e l'incertezza

Molte persone pensano che dire sempre no sia sbagliato. Ma anche l'atteggiamento opposto può essere negativo. Dire no con coerenza a ciò che non appare in linea con i nostri obiettivi ci fa essere percepiti come persone focalizzate, che sanno ciò che vogliono e lo perseguono in modo onesto. Dire sì a qualcosa per la quale non si ha tempo, vuol dire occuparsene in modo sbrigativo o non occuparsene per niente.

5. Verifica di avere imparato la lezione

La natura del lavoro è cambiata radicalmente. La società industriale ha ceduto il passo al mondo dell'informazione, caratterizzato da dimensioni globali e dall'accesso di un numero molto superiore di attori, abilitati dalle nuove tecnologie.

Per avere successo in questo mondo, i lavoratori devono imparare ad accettare il cambiamento e l'incertezza.

Per questo è importante:

- non fossilizzarsi sul passato

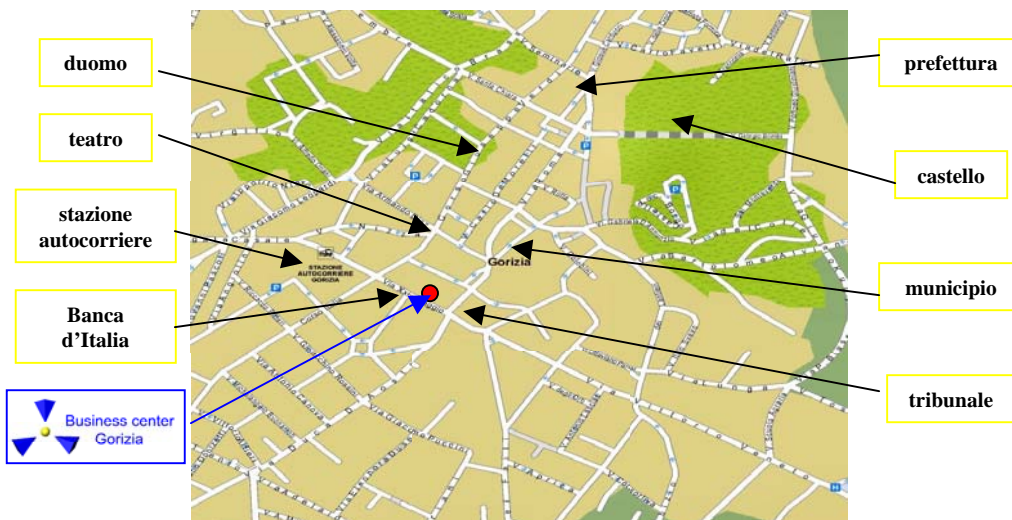
- mostrare curiosità per ciò che capita intorno a noi

- sforzarsi di imparare cose nuove

- gestire il cambiamento per passi successivi.

Dal 1° dicembre 2007 R&C è anche a Gorizia

R&C ha aperto la nuova sede di Gorizia, ubicata al primo piano di Via XXIV Maggio 17, in pienissimo centro cittadino, all'interno della quale è altresì operativo il **Business center Gorizia**



Struttura affiliata al Business center Trieste, il Business center Gorizia offre con operatività immediata uffici singoli arredati ed una sala riunioni, usufruibili anche ad ore e pertanto con costo pari al reale utilizzo.

L'utente del Business center Gorizia potrà usufruire di tutti i servizi già offerti dal Business center Trieste, quali segreteria, domiciliazione postale e/o legale, uffici virtuale, servizio fax, fotocopie, ecc.

Di importante rilievo la possibilità di acquistare pacchetti di giornate da utilizzare in entrambi i Business center, con la comodità di una fatturazione unica e l'opportunità di fruire di servizi sia a Trieste che a Gorizia.



E' in fase di aggiornamento il sito www.bcts.eu dove potrete trovare indicazioni di maggior dettaglio anche sul Business center Gorizia.

Considerato il 2007 un anno “critico” per il mercato e l’economia del nostro Paese, auspichiamo che il 2008 possa essere un anno all’insegna della ripresa, R&C coglie pertanto questa occasione per augurare a tutti un



Il fenomeno CINA, alcuni piccoli elementi

Vi segnaliamo tre notizie, per meglio capire il trend inarrestabile della Cina in campo economico.

Attualmente la Cina è una potenza economica e politica che scoppia di liquidità grazie agli enormi surplus commerciali che sta conseguendo in questi anni.

Ma ha una debolezza strutturale in quanto non dispone di energia e di materie prime sufficienti a sostenere la sua possente crescita economica.

Così la Cina sta stringendo sempre più forti accordi commerciali con gli Stati dell’Africa, che al contrario è un continente povero, sottosviluppato e soprattutto dimenticato dalle potenze occidentali, ma è ricco di combustibili e di risorse naturali. Così la Cina nel giro di qualche anno è diventata la prima importatrice di petrolio dal Gabon, di oro dall’Angola e di rame dal Sudan.

La seconda notizia è che a Parchim vicino ad Amburgo in Germania, poche settimane fa è atterrato il primo aereo cargo dalla Cina. I Cinesi hanno acquistato direttamente l’aeroporto, che diventerà esclusivamente la base logistica dove smistare in tempi rapidi le loro merci in tutto il continente europeo.

La terza notizia è altrettanto importante: per la prima volta una azienda cinese ha acquisito uno storico marchio dell’abbigliamento mondiale, l’italiana Sergio Tacchini.

Oggi leggiamo il made in China su scarpe americane della Nike o su abiti della catena svedese H&M, ma non potremmo fare il nome di un singolo marchio cinese, semplicemente perché non esiste. Certo la Tacchini ha fortemente bisogno di un rilancio e di forti iniezioni di liquidità: c’è chi teme questo nuovo scenario, altri vedono un aspetto favorevole, in quanto i cinesi finalmente capiranno il valore immateriale dei marchi e saranno pertanto i primi a lottare contro i falsi.

L. BIANCOROSSO

Il 1° Torneo delle Cave

R&C ha realizzato nell'ambito del settore di sviluppo sinergico ed economico aziendale un interessante torneo di basket amatoriale aperto sia a squadre dilettantistiche sia a persone che volessero partecipare ad una domenica diversa.



Così il 2 dicembre 2007 si è svolto presso la palestra comunale di Aurisina il 1° "TORNEO DELLE CAVE", torneo di basket amatoriale organizzato da R&C in collaborazione con la Polisportiva Aurisina, l'AGeF (Associazione Genitori e Famiglie) ed il patrocinio del comune di Duino Aurisina.

Il torneo è stato disputato da sei squadre, con la vittoria del "Tormento basket" che si è aggiudicato un bellissimo trofeo, confrontandosi con il Lizzi Group, la Mediolanum, l'AGeF, il Puma basket e l'AGeF 2.

Visto il successo di questa prima giornata all'insegna dello spirito sportivo, R&C ha già programmato i prossimi due tornei per i mesi di marzo e di giugno 2008. Informazioni più dettagliate sono visibili all'indirizzo www.researchandconsulting.net/sponsorizzazioni



Tormento basket

Tale manifestazione è stata altresì realizzata grazie al contributo dei seguenti sponsor:

Allianz RAS
Trieste servizi
assicurativi
P.zza Oberdan 4
Trieste
tel 040 370332

EMMEPI
elaborazione dati srl
Via Nordio, 14
tel.: 040-775504



ASS. MANDICI E.T.H.A
Operatori olistici
per l'evoluzione
dell'uomo
Via S. Caterina da Siena 7
tel.: 040 309198



Mi1 SPORT
di Marco Zubelli
Via Ponziana 2/1
tel e fax 040 768689

Northon 2 SPORTWEAR
Via U. Foscolo 6/C
Monfalcone (GO)
tel 0481 40480

Laurea o diploma, una scelta difficile

R&C ha trovato molto interessanti alcuni dati ISTAT relativi alle ultime statistiche (anno 2004 su dati del 2001) sull'istruzione e sull'inserimento dei giovani diplomati e laureati nel mercato del lavoro, che dimostrano quanto sia diventato difficile entrare a farne parte:

Diplomati nel 2001

Maschi	216.755
Femmine	234.127
Totale	450.882

Diplomati 2001 che nel 2004 cercano lavoro

Maschi	51.407
Femmine	66.197
Totale	117.604

Diplomati 2001 che nel 2004 lavorano

Maschi	114.502
Femmine	97.944
Totale	212.446

Diplomati 2001 che nel 2004 studiano

Maschi	104.396
Femmine	139.146
Totale	243.542

Intervallo di tempo medio (in mesi) intercorso tra il diploma ed il primo lavoro continuativo dei diplomati

Maschi	14 mesi
Femmine	13 mesi

Laureati nel 2001

Maschi	67.139
Femmine	87.185

Laureati 2001 che nel 2004 cercano lavoro

Maschi	5.913
Femmine	13.330

Laureati 2001 che nel 2004 lavorano

Maschi	52.221
Femmine	60.955

Reddito medio dei laureati che lavorano in modo continuativo

Maschi	1.352,00
Femmine	1.081,00

Reddito medio desiderato dei laureati che lavorano e cercano lavoro

Maschi	1.615,00
Femmine	1.296,00

Tempo medio (mesi) di inserimento nel lavoro dei laureati che hanno iniziato un lavoro continuativo dopo la laurea

Maschi	11 mesi
Femmine	12 mesi

Intervallo di tempo medio (in mesi) intercorso tra il diploma ed il primo lavoro continuativo dei diplomati, per sesso e tipo di scuola (indagine 2004)

– fonte ISTAT

	Maschi	Fem.	Tot.
Ist. professionali	13	12	12
Di cui industriali	11	11	11
Servizi comm., turist., pubbl.	15	11	12
Ist. tecnici	14	12	13
Di cui: industriali	13	11	13
Commerciali	15	12	13
Per geometri	14	13	14
Licei	18	18	18
Di cui: scientifici	18	19	18
Classici	16	17	17
Istr. Magistrale	23	15	16
Istr. artistica	15	17	16
Totale	14	13	14

Intervallo di tempo medio (in mesi) di inserimento nel lavoro dei laureati che hanno iniziato un lavoro continuativo dopo la laurea, per area didattica (indagine 2004) – fonte ISTAT

Area didattica	Mesi
Umanistica	14
Economica-sociale	11
Scientifica	11
Giuridica	12
Ingegneria e architettura	9
Medica	12
Educazione fisica	15
Totale	11

Dalla nostra ricerca è altresì emerso che anche in Italia il mondo del lavoro autonomo sta prendendo sempre più piede così come è avvenuto in molte altre parti del mondo industrializzato, anche se spesso non è una scelta ma una necessità.

Ebbene, tramite il supporto logistico (ma non solo) che R&C è in grado di offrire tramite i suoi Business center di Trieste e Gorizia, iniziare la libera professione non è più complicato.

Con le nostre soluzioni, sono infatti eliminati gli investimenti iniziali (sia di capitali che di tempo) e tutti quegli oneri burocratici/amministrativi legati al mantenimento di un ufficio/sede.

Chi aprisse oggi una partita iva, potrebbe essere operativo presso le nostre strutture, in pochi minuti.

L'apertura dei confini alla Slovenia

La notte tra il 20 e il 21 dicembre prossimo cadranno i confini tra l'Italia e la Slovenia. Questa data rappresenta un momento storico che farà scomparire sessant'anni di storia italiana. I due paesi si stanno preparando a importanti festeggiamenti di buon augurio per l'importante evento, sia da un punto di vista culturale che umano ed economico. L'attesa è grande soprattutto nei territori confinanti, anche se non è ben chiaro quello che ognuno di noi si aspetta. In particolar modo nessuno di noi è in grado di capire se le aspettative saranno soddisfatte o deluse. Saremo in grado di superare tutte le distanze storiche, culturali ed economiche che ci hanno sempre diviso per tanti decenni? Certo è che per cogliere veramente questa grande opportunità le aziende italiane dovranno misurarsi con realtà più giovani e competitive che non hanno goduto di fasti economici passati e che intendono realizzarsi nel nuovo confronto con la realtà comunitaria. Le aziende italiane, che dovrebbero partire con un grande margine di vantaggio, potrebbero invece soffrire di anacronismo con le nuove esigenze del Mercato. Starà certamente in noi adeguarci rapidamente.



