

Manager delle Relazioni





JEREMY

RIFKIN

LA CORSA VERSO LA
COSCIENZA  GLOBALE
NEL MONDO IN CRISI

La **CIVILTÀ**
dell'

EMPATIA

MONDADORI

Se nel mondo agricolo la coscienza era governata dalla fede e in quello industriale dalla ragione, con la globalizzazione e la transizione all'era dell'informazione, si fonderà sull'empatia, ovvero sulla capacità di immedesimarsi nello stato d'animo o nella situazione di un'altra persona.



I mezzi di comunicazione hanno reso la Terra un posto piccolo, in cui tutti sono legati fra loro. Questo farà di noi una società sempre più empatica e attenta ai bisogni del prossimo. La sua teoria è che, nonostante tutto, siamo più buoni e altruisti che in passato.

JEREMY

RIFKIN

LA CORSA VERSO LA
COSCIENZA  GLOBALE
NEL MONDO IN CRISI

La **CIVILTÀ**

dell'

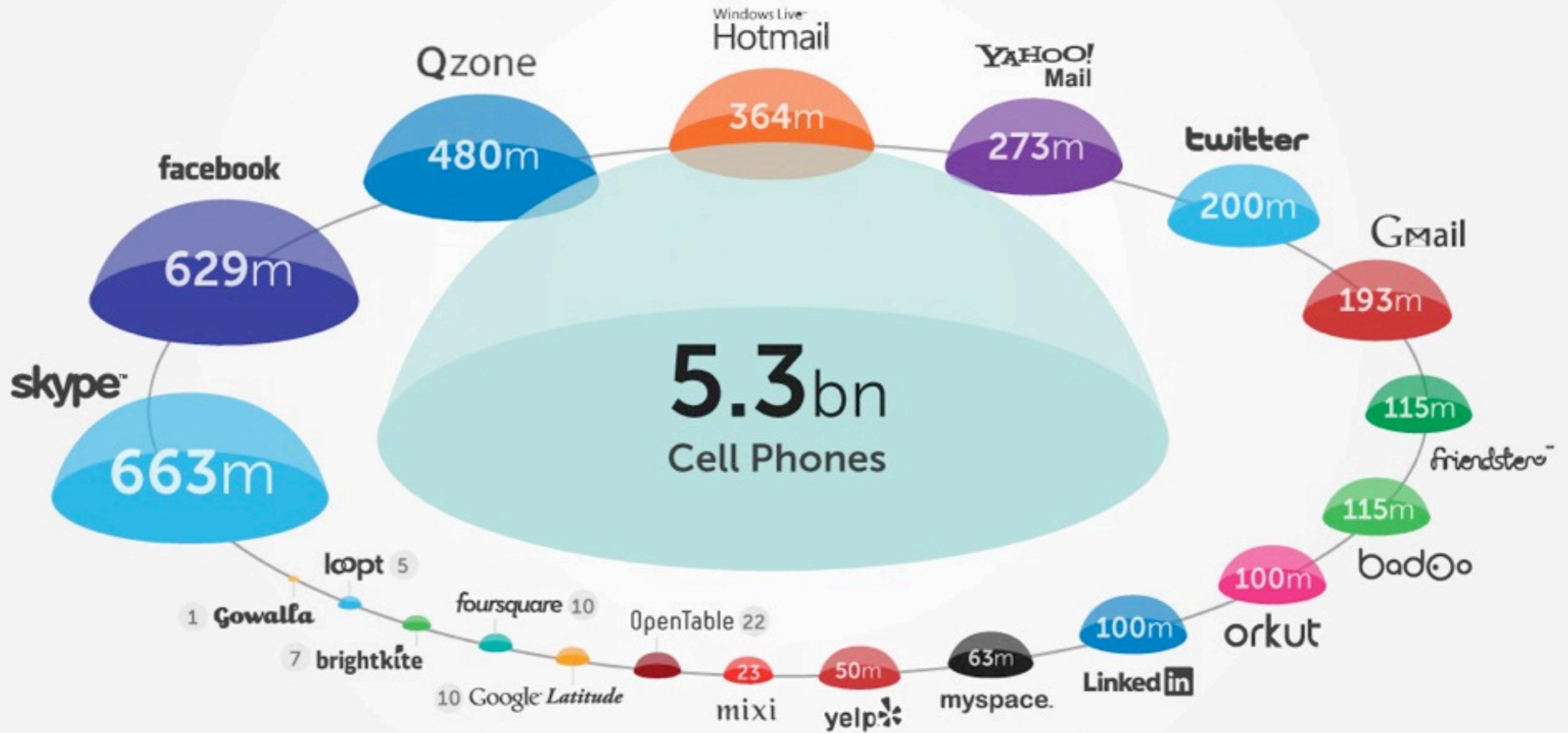
EMPATIA

MONDADORI

the geosocial universe

MAY 2011

Brought to you by JESS3



AMOUNT = ACTIVE USERS

Sources: TechCrunch | SocialMediaToday | Facebook | Wikipedia | Mashable | GeekoSystem | Daily Mail | LinkedIn | Loopt | SearchEngineLand | Brightkite | SocialTimes | Badoo | MobiThinking

Network





“Il reale valore nel terzo millennio delle aziende e dei manager che le dirigono, non sarà il fatturato che essi producono, bensì il numero e la qualità delle relazioni da essi instaurati con i propri target interlocutori e di riferimento interni ed esterni.”

(Jeremy Rifkin)

La tua rete di relazioni



rappresenta il vero tesoro

Le relazioni...



...dall'idea al risultato

Creare condivisione e motivazione



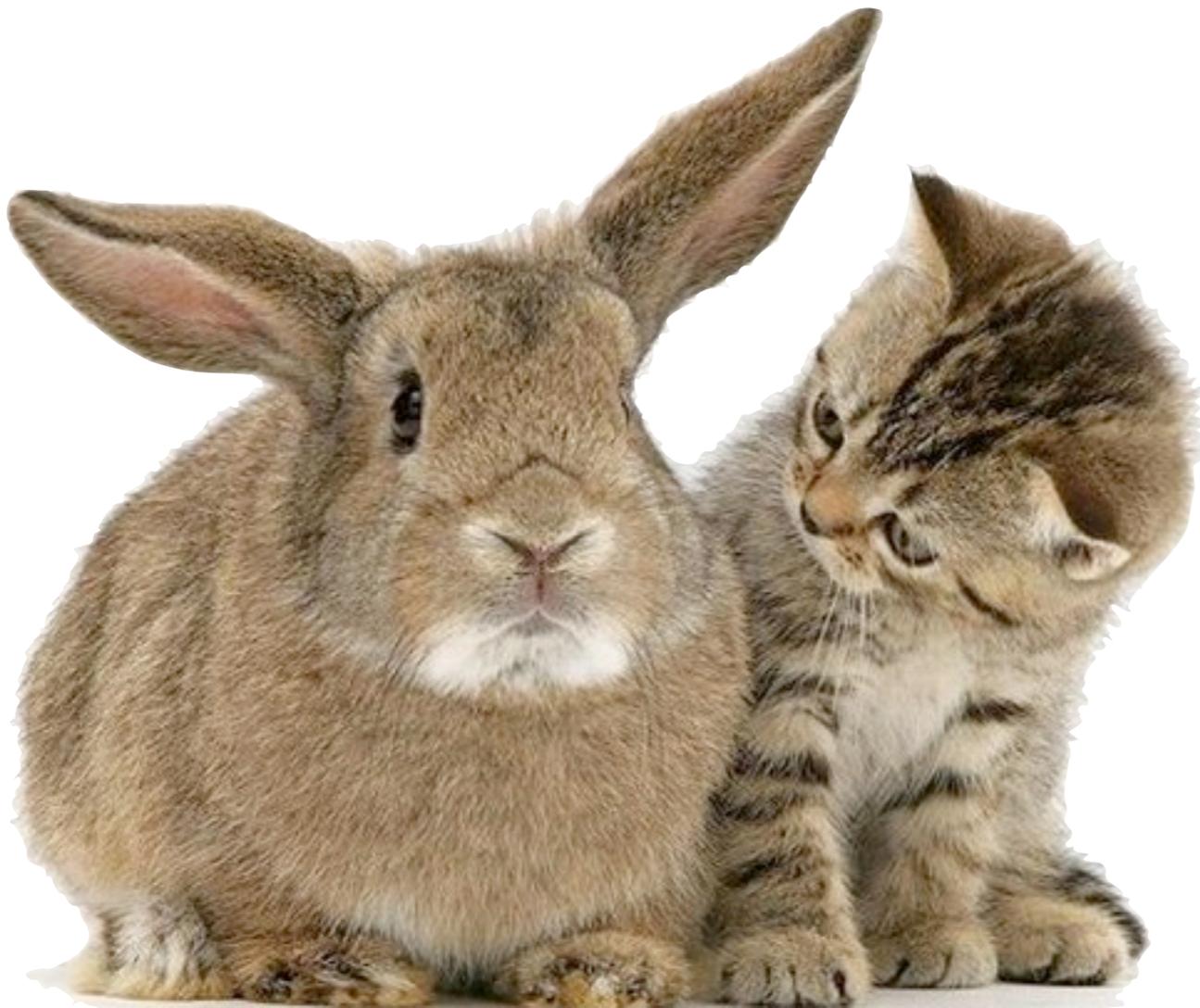
...dall'idea al risultato

conoscere se stessi

imparare a “leggere” gli altri



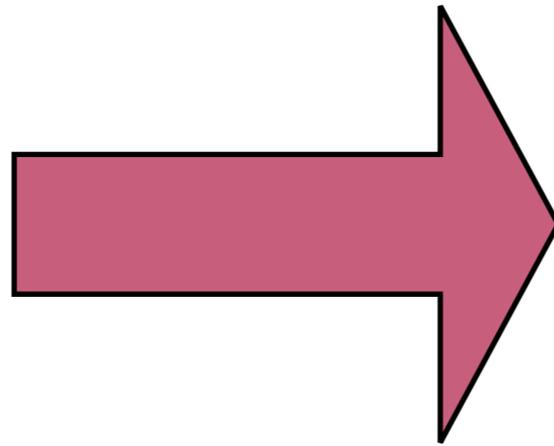
*ciò che funziona x te
non funziona x me*



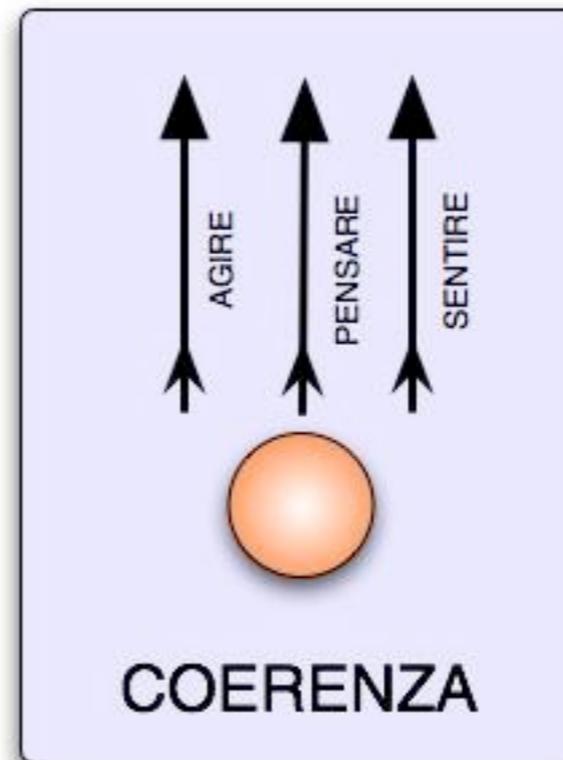
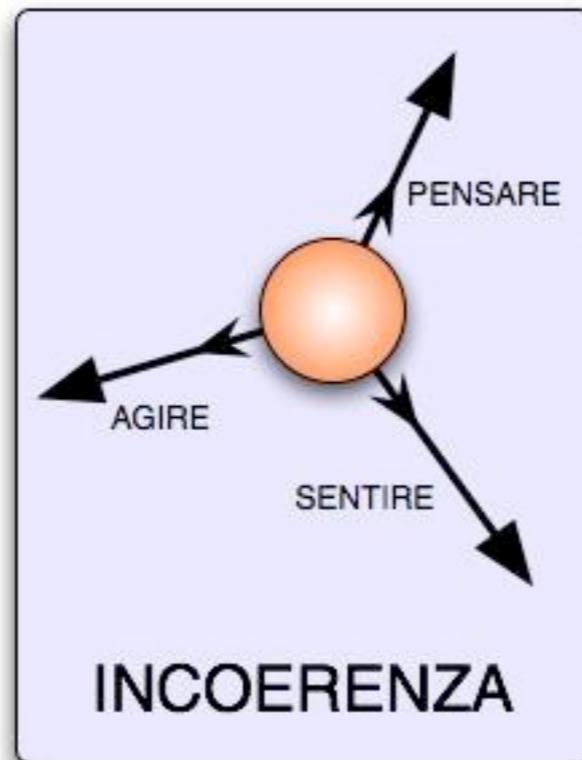


Effettuiamo le nostre scelte mosse
dall'esigenza di soddisfare il nostro
bisogno primario...

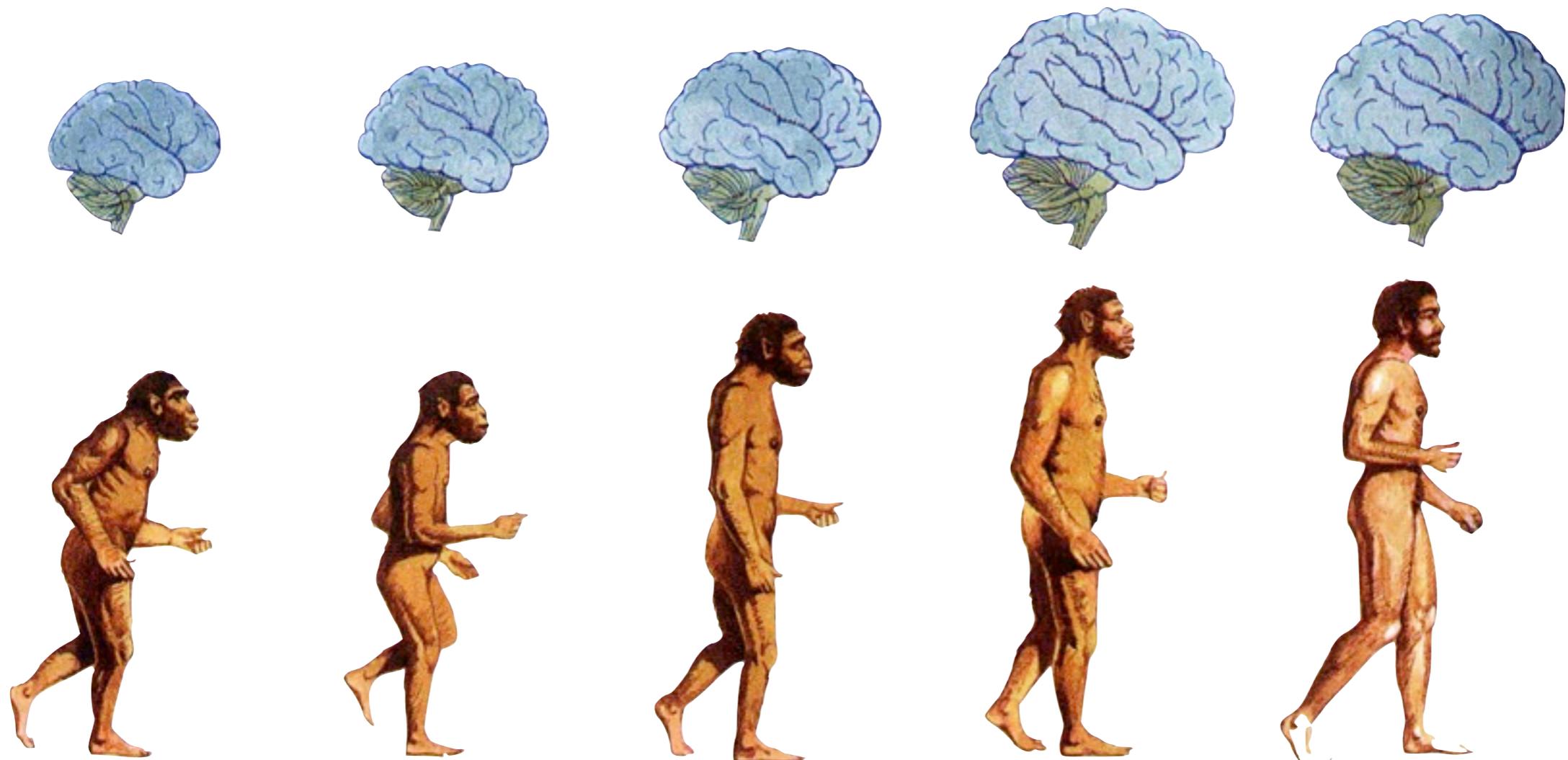
Bisogni:



materiali (agire)
emozionali (sentire)
progettuali (pensare)



evoluzione dei bisogni



Bisogni

	Materiali <i>agire</i>	Emozionali <i>sentire</i>	Progettuali <i>pensare</i>
Rapporto con gli altri	dominio	contatto	distanza
Orientamento nel tempo	presente	passato	futuro
Modo di pensare e lavorare	comprendere	sentire	ordinare
Raggiungimento del successo tramite	coinvolgimento	simpatia	convincimento degli altri
STIMOLO	azione	riconoscimento	progetto
UTILITA'	riconoscimento progetto	progetto azione	azione riconoscimento

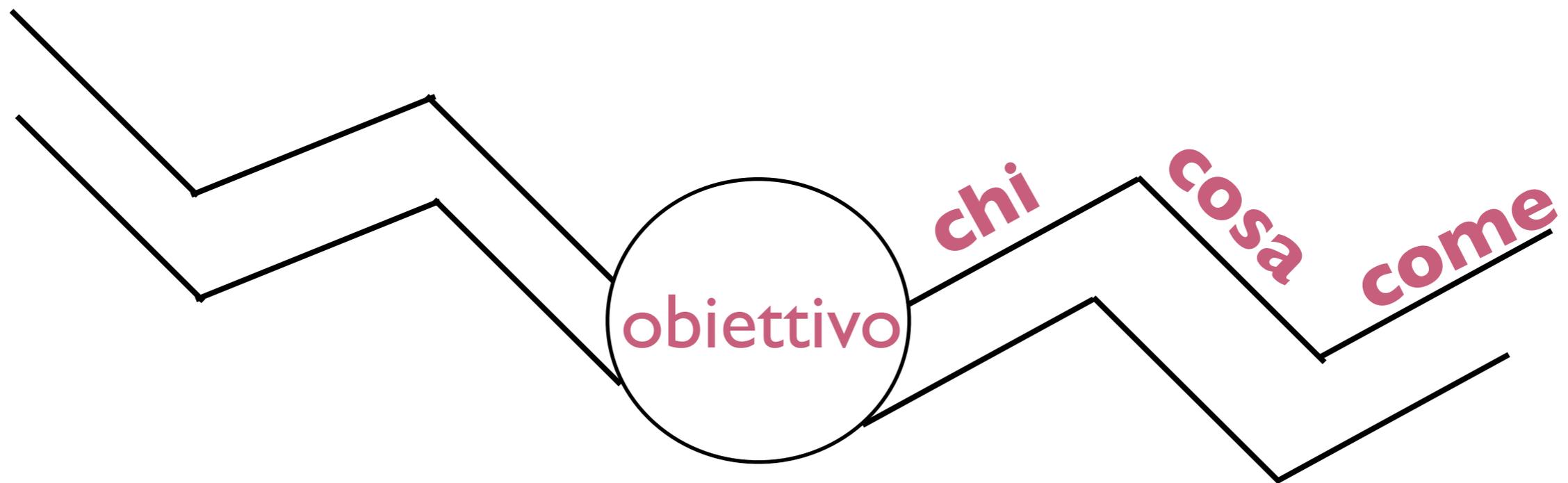


Ragno Mentale: espandi la ragnatela di relazioni

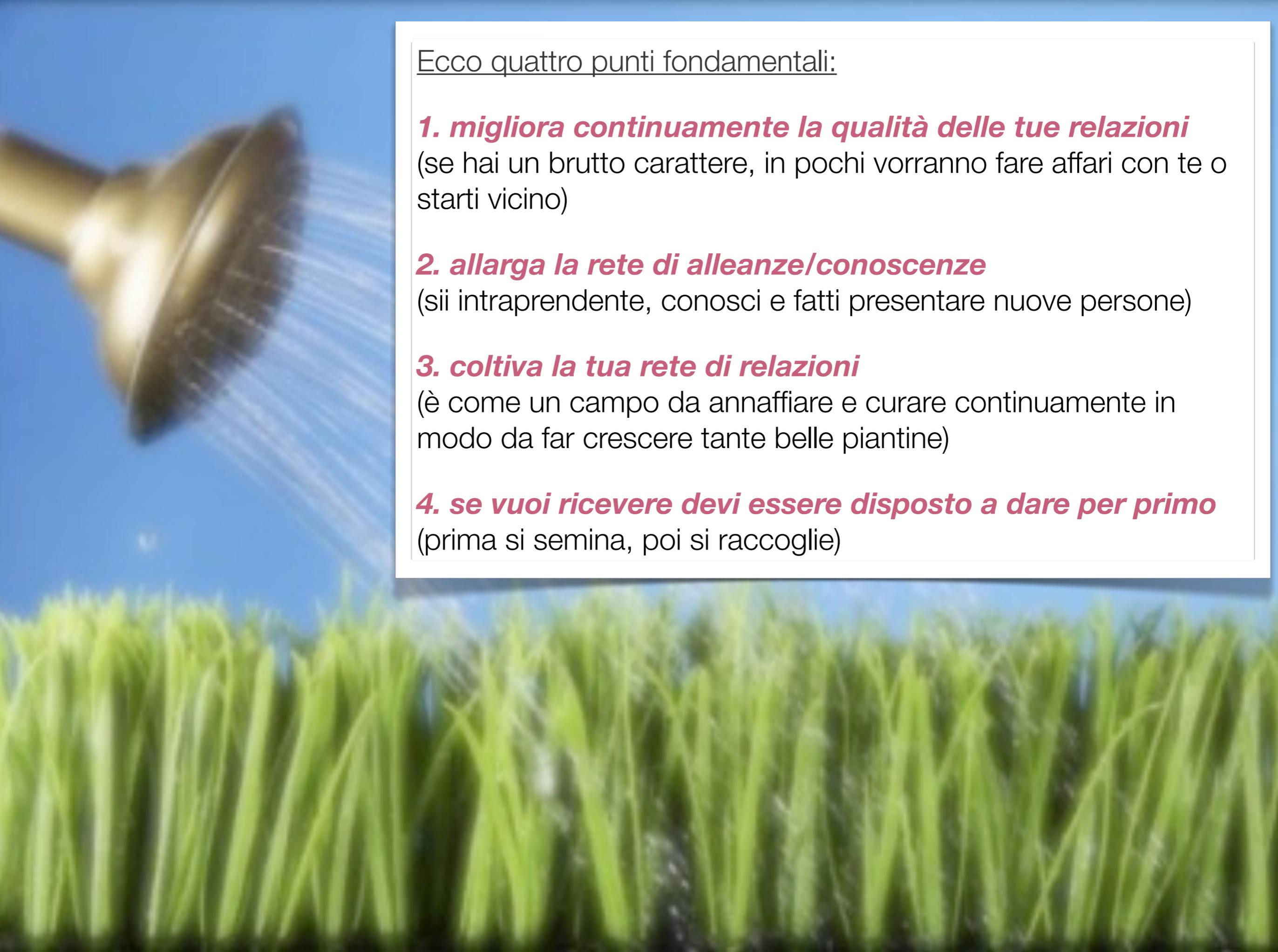
Con chi puoi parlare del progetto? In cosa ti può essere d'aiuto? E tu a lui?

Chi ti può presentare altre persone? Quali?

Esistono degli ambienti interessanti che dovresti frequentare per espandere il tuo business? Quali?
e così via...



Poi, tira le conclusioni selezionando le azioni da fare e programmabile in agenda (alcune falle subito, non aspettare...)

A showerhead is shown in the upper left corner, spraying water downwards. The background is a clear blue sky. In the foreground, there is a field of vibrant green grass, which is slightly out of focus. The overall scene suggests a connection between water, growth, and care.

Ecco quattro punti fondamentali:

1. migliora continuamente la qualità delle tue relazioni

(se hai un brutto carattere, in pochi vorranno fare affari con te o starti vicino)

2. allarga la rete di alleanze/conoscenze

(sii intraprendente, conosci e fatti presentare nuove persone)

3. coltiva la tua rete di relazioni

(è come un campo da annaffiare e curare continuamente in modo da far crescere tante belle piantine)

4. se vuoi ricevere devi essere disposto a dare per primo

(prima si semina, poi si raccoglie)

alessandrovela.com

www.paoloruggeri.it

*Vai con fiducia nella direzione dei tuoi sogni,
vivi la vita che hai immaginato!*

