

Oltre tre milioni di utenti unici

Entra nella business community

EDITRICE LE FONTI
FINANZAEDIRITTO.it
Quotidiano finanziario e giuridico



RICERCA

finanza | etf e certificati | forex e trading | lavoro e master | diritto e fisco | immobili | tecnologie | cultura e società

cultura e società > Eventi e cultura

STAMPA | COMMENTA L'ARTICOLO | SEGHALA

COME FARE SOLDI NEI PERIODI DI CRISI

23 Luglio 2012 - Autore: Redazione

Consiglia | Invia

Tweet 0

0



Trovare lavoro, cambiare professione, fare business, trasformando le crisi in opportunità

Un tema decisamente al passo coi tempi, quello scelto dagli autori **Angelo Deiana** e **Roberto Barbato** per la loro pubblicazione **Come fare soldi in tempi di crisi**, edito dal Gruppo 24 Ore.

Ecco un libro per affrontare qualsiasi periodo di crisi.

Come fare soldi nei periodi di crisi? Una cosa va messa subito in chiaro: **la prima regola del gioco è sapere apprendere e cambiare**. Siamo destinati a cambiare almeno 7 volte lavoro o business nel corso della nostra vita. Alcuni lavori scompariranno, ma ne emergeranno molti altri. Solo per darvi un'idea: per ogni posto di lavoro perso per l'avvento di Internet ne sono nati 2,6 nuovi.

Cosa fare allora? Come gestire il **cambiamento nei periodi di crisi**? Quali sono le regole per capire **se un'idea di business è fattibile o no**? Quali le **professioni vincenti** nella fase attuale? E quelle del futuro? Quali sono le check-list delle cose per essere sempre pronti?

E, soprattutto, **come trasformare la crisi in opportunità**? Dobbiamo abituarci al cambiamento, ai nuovi orizzonti e, invece di lamentarci per la crisi, darci da fare. **Esploriamo le possibilità che la crisi offre a chi ha sempre un piano B**. Come? innanzitutto leggendo questo libro: questo libro è il piano

Articoli correlati

Tessera sanitaria. Tutto sulla nuova tessera sanitaria

Associazione Culturale Islamica in Italia: 12 marzo ore 16.00 - Le sfide della donna nella società moderna

Incontri di Finanza Immobiliare promossi da Borsa Immobiliare

Giuseppe Lavazza: il caffè' per eccellenza al Salone del Mobile

Premio Le Fonti. Il Premio dei Professionisti d'Impresa

B di ognuno di noi ...

CRISI UGUALE CAMBIAMENTO

La visione: i nuovi paradigmi del capitalismo intellettuale. Più rapidamente cambiano le cose, più crisi ci saranno. Chi si guarda intorno con mente aperta avrà maggiori possibilità di avere successo, crisi o non crisi.

Ma cosa è cambiato rispetto al passato? Come possiamo capire meglio il contesto economico e sociale in cui stiamo vivendo? Partiamo da un assunto di base: il **capitalismo intellettuale** e l'**economia della conoscenza** sono i **propulsori della rivoluzione silenziosa del nostro**

PROFESSIONISTI IN EVIDENZA

Avv. Elisabetta FERRUTA de CASTELLAN,
Avvocato in PARIGI e MILANO
Paris

FTSE 100

Symbol	^FTSE
Price	5500.77
Change	↓ -33.10 (-0.60%)
Volume	0
Open	5533.87
Close	5533.87
Ask	N/A
Bid	N/A
Market	FSI
YAHOO US:	Jul 24 10:38 AM
Add to site	Jul 24 10:54 AM

Powered by Share Trading

Eventi e Formazione



OptionForum 2012

29 Settembre 2012

[Vai agli eventi](#)

FinanzaeDiritto sui social network

Facebook

Twitter

Iscriviti e pubblica su finanzaediritto.it

20 e 21 settembre Lago di Garda
Consultique organizza
il 2° Congresso Fee Only

Everlasting Luxury
the future of inaccessibility



millennio.

La conoscenza è potere perché è diventata il motore fondamentale dell'innovazione e della capacità concorrenziale di imprese e sistemi-Paese a livello globale. E' la sintesi finale, la simbiosi vincente, **la saldatura competitiva tra economia, conoscenza e tecnologia.**

Le guerre dei saperi e delle informazioni diventano le **guerre di potere dell'economia della conoscenza** ed hanno come palcoscenico reti tecnologiche e media, e come nodi di contatto i blog, i social network e le persone. E' qui che emerge il **significato profondo del capitalismo intellettuale**: spostare la visione dell'economia e della società **dal processo di produzione a quello di condivisione** attraverso la creazione di reti che facilitano la condivisione intelligente di quanto le persone conoscano, sanno e sanno fare.

CAVALCARE L'ONDA DELLA CRISI

Cosa fare per trasformare le crisi in opportunità? Bisogna essere pronti a rispondere al cambiamento perché la nostra vita è fatta di un costante stato di cambiamento. Cosa fare allora? **Accettare il mondo** ovvero accettare il fatto che, per quanto il sistema sia in crisi e turbolento, non si può restarne fuori. E questo, nell'era del capitalismo intellettuale, significa che il lavoro che innova diventa più importante del lavoro che replica ed esegue. Oltretutto, se tutto diventa più rapido, anche il tempo di vita di una competenza o di un prodotto non si misura più in anni ma, addirittura, in mesi.

Le stesse imprese nascono e muoiono con un ritmo incomparabilmente più rapido rispetto a prima. **Ergo: la nostra sicurezza economica/professionale non può più essere affidata al modello del posto fisso.** Il vero obiettivo da raggiungere è quello della **"continuità professionale"**: cambiare spesso posto di lavoro potendo contare, durante le pause, su processi formativi ed incrementi di know-how che consentano una ricollocazione più facile.

Abbiamo mai fatto il **"pit-stop" alla nostra carriera** o alla nostra attività lavorativa? E alla nostra vita? Qualsiasi sviluppo lavorativo o imprenditoriale futuro deve avere come centro il nostro dream, il nostro sogno. Se stiamo correndo in discesa su una strada di montagna e senza freni, vogliamo esserci noi al volante. **Trasformiamo le nostre passioni in business**: è ora di intraprendere una nuova vita...

TRASFORMARE LE PASSIONI IN BUSINESS...

I giovani, le crisi e le nuove professioni di oggi e del futuro. Cambiare nella crisi per avere successo nel futuro. Se analizzassimo le principali serie statistiche, scopriremmo che, nelle maggiori crisi finanziarie ed economiche, circa l'80% del denaro passa di mano, ovvero passa da chi era molto più ricco a chi lo era molto meno. Le crisi sono momenti dove potenzialmente si annidano tante opportunità anche se tutti raccontano quotidianamente quanto la crisi ci farà ancora soffrire. Nessuno dice però che solo grazie alle grandi crisi **i ceti bassi e medi ma, soprattutto, i giovani hanno la possibilità di prendere "l'ascensore sociale" verso l'alto.**

Tutto sempre con l'obiettivo della conoscenza. Nonostante la crisi, chi ha qualifiche di alto e medio livello ha maggiori probabilità di trovare posti di lavoro migliori rispetto a quelli scarsamente qualificati.

Le principali ricerche dimostrano che, per ogni posto di lavoro distrutto nelle imprese di piccole e medie dimensioni da Internet, una media di 2,6 nuovi posti di lavoro sono stati creati. Analogamente, nel prossimo futuro, vedremo svilupparsi nanomedici, chirurghi bio-tecnologici, agricoltori verticali, manager di avatar per l'insegnamento, broker del tempo, personal brander, manager della vita digitale sui social network e molto altro.

10 COMANDAMENTI PER SOPRAVVIVERE, FARE SOLDI E (MAGARI) VIVERE FELICI NEI PERIODI DI CRISI

Il libro si chiude con 10 flash che riassumono i principali concetti e consigli per sopravvivere, fare soldi e vivere felici nei periodi di crisi.

Non c'è tanto altro da aggiungere. **La motivazione è tutto**: qualsiasi sia il periodo, di crisi o di prosperità, **vincono quelli che credono di potere. Qualunque cosa accada siamo noi lo start-up di noi stessi...**

GLI AUTORI**Angelo DEIANA**

Presidente Comitato Scientifico CoLAP e Dirigente del Gruppo MONTEPASCHI

Dopo esperienze in Poste e Aeronautica Militare, è Responsabile Area Rappresentanza del CNEL,



Consiglio Nazionale Economia e Lavoro, Direttore Value Proposition di Banca Steinhauslin e, successivamente, nel Gruppo MontePaschi, Responsabile Value Proposition, Responsabile Mercato Private, Responsabile Mercato Family Office, Responsabile MPS Fiduciaria a Roma. Membro dell'Intelligence Unit dell'Economist, è Presidente del Comitato Scientifico del CoLAP, Coordinamento Libere Associazioni Professionali, e Presidente dell'ANPIB, Associazione Nazionale Private & Investment Bankers. Tra le ultime opere pubblicate: "Il capitalismo intellettuale" (2007, Sperling & Kupfer Editori), "I bisogni del cliente private" in "Private Insurance" a cura di Marco Oriani e Bruno Zanaboni (2009, Il Sole 24 Ore), "Il futuro delle associazioni professionali" (2010, Il Sole 24 Ore), "Family Office e strategie di consulenza: il ruolo del private insurance nel mercato del private banking e del family business" in "Guida alla tutela del Patrimonio 2011" a cura di Guido Giommi (2011, Edizioni Le Fonti)

Roberto BARBATO

Presidente e Amministratore Delegato FRIMM HOLDING

Per oltre 30 anni ha lavorato nell'ambito della organizzazione e dello sviluppo di reti in franchising nel campo della intermediazione immobiliare e creditizia in Italia. Ha contribuito ad affiliare oltre 1.000 mediatori e ha dato origini alle reti in Spagna, Messico e alcuni Paesi dell'Est Europa, sino a ricoprire la carica di Vice Presidente del maggiore Franchisor immobiliare e creditizio nazionale. Nel corso dell'anno 2000, dopo aver attentamente studiato ed analizzato i mercati analoghi operanti negli Stati Uniti d'America, ha dato vita al network FRIMM lanciandone il brand nel 2000, adottando ed adattando al mercato nazionale i criteri ispiratori delle reti d'oltre oceano: assenza di ogni vincolo di esclusiva territoriale, condivisione informatizzata degli immobili in portafoglio, collaborazione fra le agenzie aderenti. Attualmente è Presidente ed Amministratore Delegato di FRIMM Holding SpA.

ICOLLABORATORI

Giulio AZZOLINI

Solo 31 anni ma da più di un decennio giornalista, redattore, inviato e addetto stampa. Già collaboratore di Metro e Matchpoint Tennis Magazine, lavora in FRIMM dal 2006. Attualmente ricopre il ruolo di Responsabile Marketing e Comunicazione di FRIMM Holding Spa.

Roberta CASELLI

Professionista HR ha maturato importanti esperienze sia come consulente esterna che come manager in aziende multinazionali quali Right Management del Gruppo Manpower e, nell'incarico attuale, Lee Hecht Harrison-DBM del Gruppo Adecco dove ricopre la posizione di Sales Manager ed ha sviluppato competenze in processi quali l'outplacement, il coaching, l'head hunting e lo sviluppo delle persone nei periodi di crisi anche attraverso un uso innovativo del knowledge management e del networking sui principali social media.

UFFICIO STAMPA E COMUNICAZIONE VISIVA

Adriana APICELLA

Mob. +39.339.8262588 – **Mail** adriana.apicella@gmail.com

[Consiglia](#)[Invia](#)[Mi piace](#)[Tweet](#) 0

0



STAMPA



COMMENTA L'ARTICOLO



SEGNALA

Ultimi commenti degli utenti

Nessun commento

[Inserisci un commento](#)