Costenaro Assicurazioni
costenaroassicurazioni.it

CONNESSIONI

Il magazine della Region Treviso-Belluno

Costenaro Assicurazioni
costenaroassicurazioni.it

Numero 3/2023, Dicembre 2023 - In attesa di registrazione, Trib. di Vicenza - Editore: IF srl - Grafica ed impaginazione: Francesco Parolin e Anselmo Atmo Bagatin per IF srl - Direttore Responsabile: Lorenzo Parolin - Stampa Marpress srl
Per la pubblicità: Matteo Martinazzo 348 6942131 - invio grafiche a: f.parolin@gruppodivalore.com / art@gruppodivalore.com - ***Carta riciclata con 100% di fibre riciclate Post Consumer bianchite con processi Chlorine Free***

Michela Amadio
Area Director
Region TV/BL

Business Voices

Accendere i sogni

Accendere i sogni, ispirare e far riflettere i ragazzi, far emergere speranze e dubbi, lasciando loro una domanda: Come costruirai per il futuro?

Venerdì 17 novembre, ha preso il via il primo progetto ufficiale Business Voices della Region Treviso Belluno: circa 80 ragazzi delle classi quinte del Liceo Berto di Mogliano Veneto, hanno incontrato i professionisti e gli imprenditori di BNI che si sono messi a loro disposizione per parlare di futuro. Il progetto, nato grazie alla volontà e al grande impegno dei membri di BNI Piazza del Grano e al grande aiuto del referente di progetto Paolo Amadio, ha visto coinvolti 17 professionisti, non solo di Piazza del Grano ma anche di BNI Virtus e BNI Prosecco, quasi a voler marcare ancora di più quanto i progetti benefici siano senza confini.

Come costruirai per il futuro? È una domanda che va oltre al cosa vuoi fare. Questi ragazzi stanno scegliendo il percorso di studi dopo il diploma, o di entrare nel mondo del lavoro. Le professioni e le attività che noi facciamo ora, sono destinate ad evolvere, alcune addirittura a sparire. Vediamo attorno a noi il mondo cambiare e chi potrà costruire il futuro sono proprio loro, i nostri ragazzi. Raccontando del lungo percorso della Sagrada Familia di Barcellona, che dovrebbe essere ultimata nel 2026 dopo 144 anni di costruzione

segue in quarta pagina

Leggende senza confini

di Nicola Morocutti

La prima Conferenza BNI non si dimentica... La mia risale ormai al lontano 2014, a Riccione, e fu una vera rivelazione, centinaia di membri da tutta Italia che in tre brulicanti giorni si incontravano, si formavano e condividevano il piacere di stare insieme. Quest'anno ho avuto il modo di rivivere quell'emozione, se possibile ancora più amplificata, la Global Conference 2024 a Madrid è stata una grande ricarica di energia, di passione, di ispirazione. Migliaia di imprenditori da oltre 65 paesi al mondo si sono ritrovati nella capitale iberica per conoscersi, formarsi e creare nuove relazioni. Di altissima caratura i relatori, da dentro e fuori il mondo BNI, indimenticabili i momenti vissuti insieme alla delegazione di TrevisoBelluno e a tutti gli italiani presenti e il tutto condito da tanto tanto divertimento (e un po' di stanchezza visti i ritmi indiavolati dei 4 giorni madrileni). Torno a casa con tanta ispirazione da parte dei leader BNI incontrati, un premio inaspettato ricevuto dalle mani di Ivan Misner e la consapevolezza che, sebbene il cammino di crescita nella cultura BNI della nostra Region sia ancora lungo, siamo sulla strada giusta e guidati dalle tante "Leggende" che abbiamo conosciuto in questi giorni la strada è chiara davanti a noi. ¡Hasta luego!

L'Arte della Pazienza e della Perseveranza

Nel mondo degli affari, le buone referenze sono simili all'oro.

di Ivan Misner - Fondatore di BNI
traduzione di Nicola Morocutti - ED TV/BL

Possono aprire porte, creare opportunità e potenziare la tua rete professionale. Tuttavia, la domanda che molti professionisti si pongono è: "Quanto tempo ci vuole per ricevere referenze dalla tua rete?". La risposta non è così semplice come si potrebbe pensare. Costruire relazioni referenziali è un processo che assomiglia allo sviluppo di amicizie strette e richiede tempo ed impegno. Parliamo del periodo necessario per coltivare queste preziose connessioni e vi condividerò approfondimenti su come accelerare il processo.

L'ANALOGIA DELL'AMICIZIA

Le solide relazioni referenziali riflettono il graduale avanzamento delle amicizie. Non si tratta tanto della quantità di contatti quanto della qualità delle connessioni che stabilisci. Uno studio del 2018, pubblicato nel Journal of Social and Personal Relationships, ha approfondito le

segue in terza pagina

Ivan Misner sbarca in Italia!

Ivan Misner è un grande istrione, un personaggio in grado di catalizzare l'attenzione del pubblico e di ispirare con aneddoti e riflessioni mai banali sul nostro essere persone, imprenditori e membri BNI.

Nicola Morocutti
Executive Director
Region TV/BL

Michela Amadio
Area Director
Region TV/BL

Averlo in Italia per due date aperte al pubblico è un evento più unico che raro e, nello scorso settembre, abbiamo avuto questa fortuna grazie all'impegno della Region BNI Piemonte Nord e Valle d'Aosta capitanata da Andrea Colombo e della Region Venezia coordinata da Morris Serafin.

Il 22 settembre il primo appuntamento a Verbania, circa 700 imprenditori si sono ritrovati per farsi ispirare dal fondatore di BNI e per partecipare ai tavoli d'affari più grandi mai organizzati dalla Region ospitante.
Il Dr. Misner ha tenuto uno speech di circa un'ora toccando vari temi legati all'imprenditorialità, al successo e a come affrontare le difficoltà che inevitabilmente la vita ci pone. Importante il tema legato al focus delle nostre attività e la

capacità di dire no ai tanti stimoli che riceviamo che potrebbero allontanarci dal nostro obiettivo. La citazione di Steve Jobs "stare nel focus significa dire no" riassume perfettamente il concetto di fare poche cose, fatte bene concentrando le energie. Altro spunto importante sulla capacità di crearci "margini", uno spazio di vita per ciò che conta veramente senza finire nel mulinello del lavoro. Immancabile una delle sue storie preferite, sulla puntura della medusa e su come l'ha affrontata, non fidandosi di chi, nonostante le apparenze, avesse più esperienza di lui.

Tanti spunti di riflessione, tante idee da elaborare, come sempre un vulcano di energia sul palco. Un piccolo accenno anche a "Il Terzo Paradigma" quello della co-creazione, suo nuovo libro che è stato poi presentato ufficialmente qualche settimana dopo alla Global Conference di Madrid (come trovate nel reportage tra queste pagine).
La giornata poi è stata anche arricchita dalla serata di riconoscimento per i progetti Business Voices con decine di attività, svolte nelle scuole di tutta Italia, presentate e riconosciute da Monica Passini e Dario Castagna coordinatori nazionali del progetto.

Un salto di qualche giorno ed eccoci a Venezia (al Leonardo Royal Hotel di Mestre per la precisione), dove ritroviamo Ivan Misner di ritorno da qualche giorno di relax nella nostra laguna veneta. L'incontro, con questa volta circa 150 imprenditori in sala, è risultato più intimo e partecipato con Misner che ci ha deliziato con un altro dei suoi famosi aneddoti, quando ha praticamente dato fuoco ad uno studio televisivo con un trucco di magia (di cui è grande appassionato) un po' sfuggito di mano. Con l'occasione è stata presentata anche l'edizione italiana di uno dei libri del Dr. Misner "Business Networking and Sex: non è quello che pensi", curata da Livia Chiara Mazzone, che analizza le interazioni business e non solo dal punto di vista maschile e femminile e si basa su un'indagine durata 4 anni su oltre 12 mila imprenditori e si pone l'obiettivo di offrire soluzioni per comunicare efficacemente e fare rete con il sesso opposto.

Due occasioni importanti per conoscere o ritrovare Ivan Misner (la sua ultima volta in Italia era stata a Baveno per la conferenza nazionale 2019) che non si è lesinato anche nel concedere foto e per scambiare due parole con i presenti. Il contesto di entrambe le giornate ha permesso ai presenti di stringere nuove relazioni e fare o pianificare 121 per creare quelle sinergie e attuare quella co-creazione che è la nuova frontiera di BNI.

ARTIGIANI VISIONARI
LA DIFFERENZA DEI PARTICOLARI
L'UNICITÀ DEI DETTAGLI

DAL POS
PRODUTTORI DI ARREDAMENTI

www.dalpos.it info@dalpos.it
Via Aldo Moro, 39 San Polo di Piave (TV) +39 0422 855490

The power of ONE

The power of … Sbaglio o subito ci verrebbe da cantare the power of love?

Elena Rossi
Area Director Region TV/BL

In BNI invece, **The power of** … si completa con **ONE** e cela un profondo significato che è alla base del metodo BNI. Preparatevi quindi, si parte per un viaggio alla scoperta di questo incredibile potere. The power of one è lo stile da approcciare quando si entra a far parte di un capitolo BNI e nel suo significato più profondo comprende attenzioni, cure e responsabilità che abbiamo nei confronti degli altri membri: è un potere che incide nel business e che ci fa concretamente "cambiare il modo di fare affari nel mondo".

Si tratta del potere dei numeri "UNO" e questo non significa diventare il numero uno e voler superare gli altri. The power of one ha delle caratteristiche semplici, ripetitive e costanti, che caratterizzano l'operatività di ogni membro, che con sistematicità e fiducia in chi gli ha trasmesso il metodo BNI, si fa breccia nel cuore del capitolo, per portare sempre più benefici, realizzazioni di sogni e affari grazie a semplici azioni quotidiane. Per fare tutto ciò è necessario ricordare le parole di **Ivan Misner** che ci sprona a investire il nostro tempo facendo sei cose mille volte per ottenere così risultati duraturi e persistenti, senza sprecare energie nell'occuparci in troppe cose, per tempi limitati e che quindi con il tempo portano a esaurire ogni tipo di risorsa. The power of ONE, si basa su delle azioni ricorrenti che garantiscono successo al membro BNI e che a cascata comportano successo anche per il proprio network che lo circonda.

Quali sono quindi queste azioni ricorrenti che definiscono the power of ONE? Eccole finalmente svelate, nella loro semplicità e immediatezza:

• **Partecipare all'incontro settimanale di capitolo.** Siamo abituati a farlo e a mandare un sostituto quando non è possibile esserci: ma siamo realmente consapevoli del potere che può essere generato dalla nostra presenza e partecipazione al meeting settimanale? I vantaggi sono molti e sono legati alla nostra visibilità, ogni settimana infatti possiamo istruire la platea che ci ascolta a referenziarci e dimostrare e testimoniare quanto il nostro lavoro di Giver ha comportato la crescita di altri membri durante la settimana appena trascorsa.

• **Passare almeno una referenza qualificata ogni settimana.** Questo è il minimo che ognuno di noi dovrebbe fare. La cosa più semplice da fare è sfruttare il foglio riunione, nel quale annotare le richieste degli altri membri e a cui dare successivamente seguito, rileggendolo nei giorni seguenti e focalizzando come possiamo essere d'aiuto ai colleghi ad originare affari derivanti da quella richiesta specifica.

• **Programmare e fare un One to One a settimana.** Conoscere i membri del proprio capitolo (e non) aiuta a rafforzare la propria credibilità e a far generare con più facilità referenze qualificate. Il One to One permette di approfondire la conoscenza dell'altro membro e a scoprire come si possono originare connessioni e collaborazioni. Ciò è possibile grazie alla sempre maggiore fiducia che si accende reciprocamente, e a costruire relazioni forti che portano a generare rapporti che diventano poi duraturi nel tempo, alimentati da fiducia e stima reciproci.

• **Invitare un ospite al mese alla riunione di capitolo.** Gli ospiti ci aiutano a generare mediamente € 1.000 di GAC. Sono persone esterne al capitolo che possono venire a contatto con tutti i membri del capitolo e permettere così uno scambio di business allargato alle reti di ogni singolo membro e che va oltre alla cerchia ristretta del capitolo. È altresì importante invitare ospiti per poter offrire loro le stesse opportunità di visibilità e business che abbiamo noi stessi in qualità di membri; in questo caso può essere utile coinvolgere quelle figure professionali con le quali abbiamo un grande rapporto di fiducia, a cui vogliamo permettere una visibilità che non avrebbero. È sicuramente un'esperienza di grande valore che può anche accendere la voglia di far parte della squadra e, quindi, portare il capitolo a crescere e diventare così sempre più forte e di successo.

• **Frequentare un corso / workshop di formazione di Region ogni due mesi e Completare settimanalmente un'unità formativa su BNI Business Builder.**

Entrambe questi punti riguardano il Lifelong Learning, l'apprendimento permanente che contraddistingue e rende unico BNI. La possibilità di formarsi, confrontarsi costantemente e crescere assieme è di gran lunga una delle condizioni più proficue per far aumentare la qualità della nostra professionalità. La gamma di corsi a disposizione, assieme ai podcast, corsi online, blog e webinar è una risorsa senza fine, costantemente alimentata di contenuti innovativi e aggiornamenti.

Come avrete avuto modo di comprendere, questi sei passi, sono le azioni che determinano The power of ONE e lo rendono la chiave che apre le porte di accesso alla crescita del proprio business: tutto funziona quando ci dedichiamo con disciplina e cura ad ogni punto trattato.

Ci sarà chi lo prende come sfida, chi invece lo percepisce come il minimo da fare, ma vi posso garantire che la costante applicazione di questi punti garantisce i risultati e aumenta le potenzialità del networking. Applicate fin da subito questo magico potere e non aspettate oltre! Sarà divertente, sfidante, energizzante e ne sarete ripagati a vostra volta!

The power of ONE, è alla base del Givers Gain®, ve ne siete accorti? Ricordatevi quindi: piccoli passi ogni settimana e le vostre azioni diventeranno fonte certa del vostro e altrui successo.

…. 6 cose per mille volte. E il risultato vi sorprenderà!

…dalla Prima Pagina

L'Arte della Pazienza e della Perseveranza

di Nicola Morocutti - Executive Director TV/BL
e Michela Amadio - Area Director Region TV/BL

tempistiche necessarie per… le amicizie. Ha rivelato che sono necessarie circa 50 ore di interazione per trasformare una conoscenza in un "amico occasionale". Per diventare "veri amici", le persone richiedono un totale di 90 ore e per raggiungere lo status di "amici stretti" la soglia è di circa 200 ore. Secondo lo studio "lo status dell'amicizia è stato esaminato come un risultato delle ore trascorse insieme, delle attività condivise e della conversazione quotidiana".

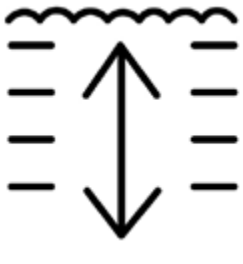
COSTRUIRE FIDUCIA PER LE REFERENZE

Ora, traduciamo questo nel mondo delle referenze aziendali. Per ricevere referenze dalla tua rete devi coltivare fiducia e rapporto con i tuoi partner referenziali. È un processo che non può essere accelerato. Quindi, se stai cercando impazientemente referenze immediate, potresti dover riconsiderare la tua strategia. Nella maggior parte dei casi, occorrono tra le 90 e le 200 ore di interazione significativa per coltivare la fiducia necessaria per referenze regolari.

So che 90-200 ore possono sembrare molte, tuttavia, è quasi un corrispondente esatto di quanto ho visto in BNI. Quando i membri di BNI raggiungono le 90 ore di partecipazione, iniziano quasi sempre a ricevere un maggior numero di referenze. In base a uno studio indipendente pubblicato nel 2012 per BNI, quando queste stesse persone superano le 200 ore, generano in media più di cinque volte il numero di referenze rispetto al loro primo anno! Sì, hai letto bene: più del 500% di referenze in più quando hanno costruito relazioni solide con i loro partner di referenze.

PASSI PER ACCELERARE IL SUCCESSO

Costruire un'attività basata sulle referenze è un processo deliberato che coinvolge la coltivazione di relazioni significative. Per accelerare questo percorso e iniziare a ricevere referenze prima, poni a te stesso le seguenti quattro domande cruciali:



1. STO COSTRUENDO RELAZIONI?

Ti stai impegnando attivamente con i tuoi partner referenziali e investendo tempo per conoscerli? Costruire fiducia è una strada a doppio senso, e il tuo sforzo sarà ricambiato.

2. STO DIMOSTRANDO VALORE?

Fai regolarmente presentazioni stimolanti ed educative alla tua rete sul valore che fornisci ai tuoi clienti. Questo mostra la tua competenza e rafforza la tua credibilità.

3. STO RESTITUENDO?

Attiva interazioni commerciali all'interno della tua rete, permettendoti di dare testimonianze dinamiche e indirizzare affari agli altri. Questa reciprocità viene spesso premiata con referenze in cambio.

4. RESTO INFORMATO?

Organizza incontri regolari con i tuoi colleghi di networking per conoscere e rimanere aggiornato sulle loro attività. Questa conoscenza ti permetterà di indirizzare loro con fiducia i tuoi contatti, rafforzando il legame.

5. LA PROFONDITÀ DELLE RELAZIONI

Costruire un'attività basata sulle referenze consiste nel costruire una potente rete personale. Se la tua rete è ampia ma poco profonda, non otterrai mai il tipo di referenze che faranno la differenza per la tua attività. Quando segui queste semplici strategie e ti concentri sullo sviluppo di relazioni solide basate sulla fiducia e sul sostegno reciproco, sei sulla strada per ottenere referenze.

Il percorso per ricevere referenze dalla tua rete non è una corsa veloce; è una maratona. Il modo migliore per accelerare il processo è dedicarsi al processo di sviluppo delle relazioni con le persone con cui stai facendo networking. Seguendo i passaggi indicati, puoi accelerare i tempi per ricevere referenze. Ricorda, fare networking è come coltivare, non cacciare. Si tratta di coltivare relazioni e amicizie con altri professionisti. Quindi, sii paziente, sii persistente e col tempo, la tua

Riconoscimenti Trimestrali BNI

di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL

Questa rubrica sta entusiasmando la Region e desta molta attenzione, in quanto il riconoscimento, uno dei valori fondanti del metodo BNI, è molto sentito e gradito.
Ogni trimestre pubblichiamo i nomi dei migliori networker che si sono affermati nelle attività settimanali di capitolo e di trimestre in trimestre ci stupisce di quanta voglia di aderire al Givers Gain® ci sia da parte di tutti i capitoli e di come ci sia un costante rinnovamento tra i nominativi in testa alla classifica.
È quindi con piacere che vi riportiamo i migliori networker del terzo trimestre 2023, ai quali va il nostro plauso per l'impegno e la costanza che ci mettono per la crescita del proprio capitolo e di tutta la Region.

Nel prossimo numero di Connessioni, sarà Alessandro Tamigio, il dottore della bolletta, tra i meritevoli del terzo trimestre 2023 e presenza costante in classifica dall'inizio dell'anno, che ci presenterà la sua attività. Sempre a favore di Alessandro Tamigio, segnaliamo che nel numero precedente, gli sono state attribuite 7 referenze nel trimestre anziché 27: ci scusiamo per il refuso.
Vuoi anche tu essere tra i migliori networker e ad avere uno spazio a te dedicato per farci conoscere la tua attività? Entra a far parte della grande squadra dei migliori networker, aspettiamo il tuo nome in classifica!

Miglior Networker Secondo trimestre 2023		n. referenze	ospiti	1 to 1
Area Director: Stefano Lucchetta				
Bni Cima	Alessandro Tamigio	26	1	14
Bni Piazza del Grano	Adelaide Marini	23	3	8
Bni Belluno Dolomiti	Monica Giove	17	3	27
Bni Vi.Ve.	Cristina Bastianel	27	5	5
Bni Virtus	Beatrice Verrati	12	2	16
Bni Opera	Marco Vescovi	15	3	5
Bni Marca	Lisa Bortolotto	15	0	13
Bni 3cento	Andrea Gumina	19	2	4
Bni Giorgione	Francesco Bordin	16	0	6

Miglior Networker Secondo trimestre 2023		n. referenze	ospiti	1 to 1
Area Director: Andrea Costa				
Bni Prosecco	Margherita Candon	15	0	1
Bni Col di Dante	Giuseppe Stopiglia	18	8	15
Bni Montello	Katia Baldo	20	1	16
Bni 2 Rocche	Enrico Valle	9	1	14
Bni Pantheon	**Daniela Molitierno**	32	6	54

Business Voices

Accendere i sogni, ispirare e far riflettere i ragazzi, far emergere speranze e dubbi, e lasciando loro una domanda: Come costruirai per il futuro?

... SEGUE DA PAG. 1 *di Michela Amadio - Area Director Region TV/BL*

e a 100 anni dalla morte dell'architetto Antoni Gaudì, riflettendo sul suo aver progettato qualcosa di cui non avrebbe visto il compimento e con il lascito alle generazioni successive di completare l'opera, abbiamo voluto portare ispirazione a sognare, progettare e poi agire per il futuro.
Ogni professionista ha raccontato il proprio perché profondo, che cosa lo motiva a fare quello che fa ora; non sono mancati i racconti del "quando ero a scuola..." che hanno strappato qualche risata a noi e soprattutto ai ragazzi! Abbiamo parlato di collaborazione, di reti di relazioni come motore per la crescita professionale e soprattutto ascoltato i sogni dei ragazzi, le tante domande e dubbi in merito a quello che vorrebbero fare.

Il ricordo più vivo che mi porto a casa, sono le due studentesse che alla fine della giornata, in modo molto educato e quasi con timore, sono arrivate a ringraziarmi per aver dato loro una speranza di poter realizzare il loro grande piccolo sogno.

L'ispirazione a portare avanti Business Voices in Region, dopo tanto seminare, è stata alimentata anche dal compleanno Business Voices Italia, che si è tenuto il 22 settembre a Verbania sul lago Maggiore con la presenza del fondatore di BNI Ivan Misner e con più di 500 progetti ormai attivati in tutta Italia. Una grande festa alla quale parteciperemo il prossimo anno non più da soli spettatori!

Il progetto Business Voices al Liceo Berto di Mogliano Veneto, nato da BNI Piazza del Grano, è il primo dei progetti che stiamo avviando su Treviso e Belluno; prossimi appuntamenti a dicembre con un progetto in collaborazione con la Region Vicenza, e con un progetto Business Voices a Conegliano, di cui vi racconterò nel prossimo numero.

Leggende! Global Convention BNI 2023 a Madrid

di Nicola Morocutti - Executive Director Region TV/BL e Michela Amadio - Area Director Region TV/BL

Nel cuore della caliente Madrid, dal 8 al 11 novembre 2023, si è svolta l'annuale Global Convention BNI, un evento eccezionale che ha attirato circa 2500 imprenditori, professionisti e leader d'azienda da 65 nazioni al mondo (sulle 77 totali in cui BNI è presente), tra cui una nutrita squadra italiana nella quale non potevano mancare i rappresentanti della nostra Region.

La conferenza globale offre un'opportunità unica di connessione, apprendimento e ispirazione, aprendo nuove prospettive

nell'essere BNI, uscendo dai confini della nostra nazione ed allargando la visuale a tutto il mondo.

IL PALCOSCENICO MONDIALE A MADRID

Madrid ha fornito il contesto perfetto per la Global Convention, offrendo non solo un ambiente affascinante e professionale nel colossale hotel Marriott, ma anche una città da visitare e scoprire nei (pochi) momenti liberi. La conferenza è un momento per confrontarsi con altri membri BNI di tutto il mondo e per poter assistere agli speech di relatori d'eccezione, non solo dal mondo BNI ma anche da importanti realtà imprenditoriali e formative a livello mondiale. Come non citare Chris McChesney uno degli autori del best seller "Le 4 Discipline dell'Execution" e formatore di punta di Franklin Covey e Chris Stradling di Lincoln che ha fornito dati e analisi sugli attuali andamenti di mercato e come affrontare il futuro tramite i principi del metodo BNI.

> **"La conferenza globale offre un'opportunità unica di connessione, apprendimento e ispirazione"**

Ovviamente non poteva mancare il fondatore di BNI Ivan Misner che ha tenuto diversi interventi durante la quattro giorni madrilena, oltre a presentare il suo nuovo libro (per ora solo in inglese) "Il Terzo Paradigma". Grande spazio anche a Graham Weihmiller, CEO di BNI International che ha delineato i tratti salienti della visione 2027 di BNI, coadiuvato da vari membri del Global Support Team, che stanno sviluppando i prossimi avanzamenti tecnologici dell'ecosistema informatico che usiamo tutti i giorni nella nostra vita di capitolo. Le novità sono veramente tante e inizieremo a vedere le prime importanti funzionalità rilasciate già da questa fine anno sulla app di BNI Connect.

NETWORKING CHE TRASFORMA

Uno degli elementi centrali della Global Convention BNI è stato il networking. I partecipanti hanno avuto l'opportunità di connettersi con professionisti di alto livello, scambiare idee e stabilire relazioni durature. Questo è avvenuto sia in maniera classica e formale con 121 tra persone da tutto il mondo, sia tramite un momento divertente e giocoso, il Meet and Greet del secondo giorno in cui l'Italia, grazie all'ottimo prosecco dei nostri Ilenia e Marco Piazza di Rosanatale (BNI Piazza del Grano e BNI Col di Dante), ha vinto il premio per il miglior "Giveaway" (miglior regalo).

ISPIRAZIONE DA LEADER DI SUCCESSO

Il palco della convention ha accolto leader di successo da settori diversi, offrendo prospettive uniche su come superare sfide e applicare al meglio il metodo BNI. Le storie di successo delle "leggende" BNI hanno ispirato e motivato tutti, fornendo una grande carica ed energia ai presenti anche con momenti particolarmente emotivi e arricchenti. Oltre alla condivisione di storie di successo, ampio risalto è stato dato anche alle premiazioni, l'Italia anche in questo caso protagonista con molti capitoli premiati per il lancio "Hall of Fame" (lancio a 35+ membri) tra cui il nostro BNI Pantheon in cui Andrea Costa, AD di lancio del capitolo e Serena Genovese, attuale presidente, hanno ritirato il premio

Ulteriore riconoscimento per i 10 anni in BNI ha visto premiato con il pin con i due "brillantini" il nostro Executive Nicola Morocutti, in BNI dal lontano 2013. La sera del sabato ha visto anche il gala delle premiazioni in cui, in mezzo a tanti riconoscimenti dati agli incredibili capitoli ed Executive asiatici che stanno veramente interpretando in modo eccellente il metodo BNI, l'Italia è stata degnamente rappresentata dalla Region BNI Vicenza che ha vinto il premio per la retention con un incredibile 83,7%.

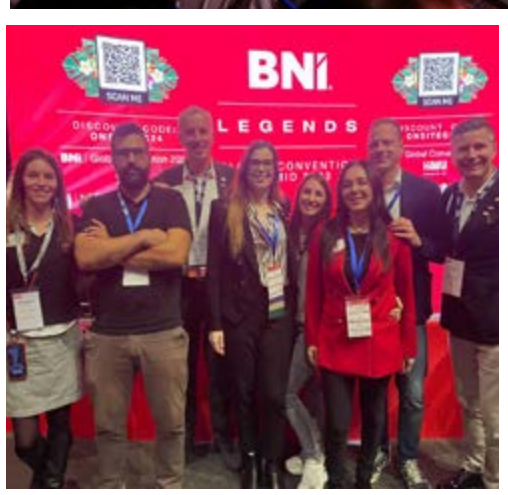
La serata si è conclusa con i premi del Fondatore Ivan Misner che ha ritenuto di insignire il nostro Nicola Morocutti del "Founder Award" per i risultati raggiunti dalla nostra Region e per l'interpretazione dei valori BNI.

UN PONTE VERSO IL FUTURO

La Global Convention BNI di Madrid è stata molto più di un evento; è stata un'esperienza che ha permesso a tutti i partecipanti di uscirne arricchiti di spunti, idee e connessioni; ispirando leader di tutto il mondo grazie all'esperienza delle "leggende" BNI che si sono alternate sul palco. La bellezza delle conferenze BNI (sia nazionale che globale) è che, anche in un mondo sempre più digitale, il potere delle connessioni personali e delle relazioni è fortissimo e permette di creare opportunità altrimenti impossibili da realizzare.

Il valore della co-creazione, come ha raccontato Ivan Misner, è stato palpabile

ed evidente in questi 4 giorni, unito ai nuovi strumenti informatici che man mano BNI rilascerà nei prossimi mesi, permetteranno a tutti di essere ancora più facilitati nel creare e gestire connessioni in tutto il mondo. L'appuntamento per la prossima conferenza globale BNI è dal 13 al 16 novembre 2024 alle Hawaii, mentre ***la conferenza nazionale BNI Italia sarà il 10 maggio 2024 a Padova***.



SAVIAN
BIOWINEMAKER
PIWI International

POSTUMIA VINI S.R.L.
Viale Vittoria, 20 - 30020 Loncon di Annone Veneto (VE)
Tel. +39 0422 864068 / info@savianvini.it
www.savianvini.it

L'ATELIER DELL'ARTISTA - Associazione culturale

Recapiti: *3475029723*
E-mail: *associazioneatelierdellartista@gmail.com*

L'Atelier dell'Artista nasce, nel 2010, dall'esigenza di creare un luogo d'incontro ed un punto di riferimento tra artisti del basso trevigiano. Ad ottobre 2015 è stata ufficialmente fondata l'Associazione Culturale L'Atelier Dell'Artista.

Il gruppo ha da sempre come obbiettivo la valorizzazione e lo sviluppo dell'Arte attraverso diversi Project:

• **ARTELIER GALLERY** - *Organizzazione ed esposizione mostre personali e collettive di artisti locali e nazionali; abbiamo all'attivo circa duecento artisti ai quali attingere per creare eventi espositivi.*

• **ATELIER ACADEMY** - *Corsi di formazione e di disegno, pittura, illustrazione, calligrafia e fotografia per ragazzi oltre i 14 anni e per adulti e workshop di ceramica e suminagashi;*

•**ATELIER JUNIOR**
- Formazione propedeutica di disegno e pittura per bambini e ragazzi dai 6 ai 13 anni;

• **ATELIER & CO.**
- Collaborazione con altre Associazioni, Enti è realtà culturali, convegni ed incontri d'Arte.

L'Associazione oggi vanta di una nuova sede con due ampie vetrate, nel cuore di Motta di Livenza (TV), all'interno di un palazzo del 1500 recentemente ristrutturato. Il cuore dell'associazione è il direttivo composto dal Presidente Ivan Toninato, il Vicepresidente Simone Brollo e la segreteria Mirella Buosi.

All'interno dell'associazione si respira un clima "familiare"; L'Atelier, infatti, non vuole essere un luogo di solo apprendimento, ma lo scambio generazionale e il confronto stimola gli allievi al reciproco aiuto e alla convivialità.

L'obiettivo principale è cercare di tirare fuori la creatività piuttosto che impartire lezioni tutte uguali. Lo spirito dei nostri corsi, infatti, si basa sul principio dell'iscrizione continua. Si può decidere di iniziare a seguire in qualsiasi momento perché ogni persona frequenta un corso di gruppo, ma è seguita individualmente nel suo percorso tenendo conto delle sue capacità e delle sue inclinazioni, rispettandone i tempi.

L'insegnante segue un numero ristretto di allievi per garantire loro tutta l'attenzione necessaria.
Abbiamo la possibilità di recuperare una lezione al mese visto che abbiamo più orari disponibili per tipologie di corsi.

Molte sono state le collaborazioni che ci hanno visti protagonisti: recentemente abbiamo dipinto il marciapiede della scuola primaria di Motta di Livenza su richiesta del Comune. Il percorso che porta all'Istituto è stato interamente ricoperto di street art game dipinti a mano per permettere a tutti gli alunni di recarsi a scuola con il sorriso.

Sempre su invito del Comune di Motta di Livenza abbiamo organizzato un'esposizione di opere contro la violenza sulle donne, la cui inaugurazione è avvenuta il 24 novembre a Palazzo La Castella di Motta di Livenza TV.

6

Best Networker: Aurora Tormena

di Aurora Tormena - attuale Presidente cap. BNI Vi.Ve.

È con molto piacere ed emozione che scrivo queste righe in un momento particolare per il mio Capitolo: siamo alle prese con i preparativi per il 3° compleanno di BNI Vi.Ve di Vittorio Veneto.
Faccio parte di BNI Vi.Ve di Vittorio Veneto dalla fase di Core Group, quindi dal dicembre del 2018 e oggi sono qui a condividere con voi il mio perché da "Miglior Networker"?
Ma iniziamo come si deve:
Bentrovati a tutti, mi chiamo Aurora sono Agente Immobiliare e Cuore di Casa è la realtà che orgogliosamente rappresento. Ci occupiamo di Real Estate con il focus sulle esigenze del cliente, che sia acquirente o venditore. Personalmente mi occupo di compravendite e locazioni Residenziali e per entrare ancora più specifico sono focalizzata sull'acquisizione degli immobili, ovvero su tutte quelle operazioni atte ad individuarli, valutarli e metterli sul mercato, condividendo con il proprietario tutti i passi del percorso di vendita.
Perché faccio l'agente immobiliare? Ho iniziato a fare questo lavoro per caso e continuo a farlo per scelta. Sono trascorsi 25 anni e mai come adesso mi sento di dire di avere fatto la scelta giusta! Competenza e trasparenza sono i punti fermi del mio approccio al lavoro, anche grazie alla formazione continua che è un altro ingrediente indispensabile per chi come me vuole garantire un servizio completo e soddisfacente. Responsabilità è in cima al mio codice etico.
Sapreste dirmi quante persone veda o senta nell'ambito del mio lavoro in una settimana? Tantissime, anzi di più.
E avete idea di quale sia il punto comune nei miei confronti?
SI FIDANO … perché mi hanno affidato il bene (o la sua ricerca) più importante ed intimo: la casa.

Da qui la prima parte del mio perché da Miglior Networker: parlare e confrontarsi con tantissime persone che si fidano della mia professionalità nell'ambito del pianeta "casa", fa sì che ogni loro esigenza, che esuli dalla mia competenza, io riesca a soddisfarla mettendole in contatto con un altrettanto "fidato" professionista della mia squadra BNI. È innegabile che le esigenze collegate alla "casa" sono le più svariate: dalla più banale ritinteggiatura o manutenzione idraulica alla ri-progettazione di un giardino zen passando da una lite tra confinanti per la troppa esuberanza di un glicine che profuma il giardino altrui. E ancora, dalla copertura assicurativa opportuna alla soluzione di mutuo più adatta per arrivare al fotografo che realizzerà il servizio per la laurea di un figlio. Da chi dopo un trasloco ha mal di schiena a chi per la nuova casa vuole l'energia giusta per finire a chi ha un amico che deve vendere. Se poi in tutto questo ci mettete predisposizione a cercare soluzioni e una buona dose di ironia e tanta, tanta passione il gioco è fatto!

Il gioco è fatto a patto che? A patto che al proprio fianco si abbia una squadra come la mia!
Il vero segreto del mio essere "MIGLIOR NETWORKER" sono i miei colleghi di capitolo: con alcuni di loro sono partita anni fa, altri li ho conosciuti strada facendo, altri li ho coinvolti e in tutti e tre casi ognuno di loro mi ha aiutato a crescere e maturare professionalmente e personalmente, ma soprattutto si sono fatti referenziare.
Perché dare una buona referenza parte da una richiesta precisa e chiara.

Quindi per ben concludere, Quando sentite qualcuno che dice: VOGLIO, DEVO, HO urgenza DI VENDERE UNA CASA nella zona di Vittorio Veneto, avete una sola possibilità: fargli il mio nome.
Aurora
L'Agente Immobiliare di Cuore di Casa
Competenza in Trasparenza
Buone referenze.

SPAZIO AL TERRITORIO

BNI ITALIA

di Elena Rossi - Area Director RegionTV/BL

Come avrete avuto modo di leggere nei numeri precedenti, questa rubrica è dedicata a far emergere il nostro territorio e le sue peculiarità principali. Quello che faremo è un vero e proprio tour e daremo spazio anche agli eventi legati alla nostra tradizione e quelli nei quali dedichiamo tempo e risorse. È a tal proposito che vi invitiamo a segnalarci gli eventi che maggiormente vi interessano e ai quali assolutamente non dovranno mancare nei prossimi mesi, in modo tale da rendere sempre attiva, vivace e trasversale questa rubrica!

Il link al quale inviarci i vostri suggerimenti è il seguente:
https://regiontrevisobelluno.it/connessioni-il-magazine-della-region/ selezionando il pulsante SEGNALA EVENTO.

In questo numero segnaliamo eventi culturali ed enogastronomici che potranno allietare le nostre giornate invernali.
Un ringraziamento particolare ad Alessia Rigatti per i suggerimenti che seguono.

Giorgio De Chirico
11 ottobre - 24 febbraio 2024

Mostra Giorgio de Chirico
Palazzo Sarcinelli - Conegliano *(www.artikaevent.com/dechirico)*

Palazzo Sarcinelli ospiterà dal 11 ottobre al 24 febbraio 2024 la grande mostra di Giorgio de Chirico, uno degli artisti più noti del Novecento.

Verranno esposte opere che attraversano ogni tecnica sperimentata dal De Chirico, dalla pittura all'acquerello alla litografia, scultura e disegno con esposizioni degne di note quali Manichini senza volto e i Trovatori, le Piazze d'Italia e le Torri.

Festa del radicchio
24 gennaio - 11 febbraio 2024

Festa del radicchio di Dosson
dal 26 gennaio al 11 febbraio 2024 (www.radicchiorossodosson.it)

A festeggiare una delle rinomate colture del territorio, il radicchio di Treviso IGP, ci pensa l'Associazione Produttori del radicchio rosso di Dosson APS che come di consueto, da più di 35 anni, organizza tre fine settimana dedicati al riconoscimento e valorizzazione di questo prodotto delle nostre terre. Vi invitiamo a far visita al sito nel quale ci sono i dettagli forniti dall'organizzazione per poter prenotare il proprio posto a pranzo e cena.

La Tosca
venerdì 9 febbraio - domenica 11 febbraio 2024

Teatro del Monaco
– La Tosca (www.teatrostabileveneto.it)

L'intero programma del Teatro del Monaco di Treviso vale la pena di essere approfondito, le offerte culturali abbracciano più interessi, dai concerti al balletto, dalla lirica ai cabaret.

Vogliamo segnalare in particolare un evento che sicuramente attirerà l'attenzione degli appassionati dell'Opera: si tratta della messa in scena di Tosca di Giacomo Puccini, nelle giornate di venerdì 9 e domenica 11 febbraio 2024. Seguendo il link del Teatro Stabile Veneto, alla sezione dedicata al Teatro del Monaco, troverete i dettagli.

Dicono di noi...

di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL

La rassegna stampa dedicata a BNI e al suo metodo, si allarga e si arricchisce di una pubblicazione recente. Nel giorno del ventesimo compleanno di BNI Italia, 27 novembre 2023, il Sole 24 Ore ha dedicato metà pagina a BNI, al marketing referenziale e alle peculiarità che lo contraddistinguono.

BNI ITALIA / La realtà che aiuta imprenditori e professionisti a fare networking

a cura di PUBLISCOOP GROUP

Il passaparola è business

La National Director Federica Mariola racconta: "Da 20 anni cambiamo il modo in cui gli imprenditori e i professionisti italiani fanno affari grazie al networking professionale"

FEDERICA MARIOLA, NATIONAL DIRECTOR BNI ITALIA

Immaginate un incontro di lavoro a colazione. Tra un caffè e una brioche uno dei nostri commensali ci racconta qualcosa di innovativo, e che magari può essere per far crescere il nostro business. Il tutto in una sorta di scambio alla pari di idee, conoscenze e, soprattutto contatti. Questo è il mondo di Bni realtà internazionale, presente da 20 anni in Italia, che fa del networking la chiave di volta del business dei propri iscritti grazie alla messa a sistema di quello che è il referral marketing. "Nel 1985, Ivan Misner decise di cambiar vita in un momento di difficoltà del suo precedente lavoro - spiega Federica Mariola, National Director di Bni Italia - Il mondo del business va un po' così. A volte dalle difficoltà nasce qualcosa di straordinario se ci si rimbocca le maniche e si pensa un po' fuori dagli schemi. E forse quella capacità di guardare al futuro con ottimismo, e un pizzico di creatività, l'ha sempre avuta anche mio padre Paolo Mariola, che nel 2003 decise di portare in Italia, grazie a Bni, un modo di concepire il marketing unico del suo genere e, vi dirò, senza tempo. Volendo usare parole semplici usando il passaparola". In definitiva l'idea è quella di ampliare gli orizzonti del proprio business costruendo relazioni con altri professionisti e imprenditori.

"Il modello di business - dice Mariola - grazie al quale Bni si è sviluppata in tutto il mondo è quello del franchising e, in quanto tale, ha degli standard ben definiti e molto elevati. Gli iscritti a Bni entrano a far parte di un Capitolo, un gruppo composto da imprenditori e professionisti come loro ma che hanno una specializzazione completamente diversa. Lo scopo è quello di trovare persone con cui condividere esperienze e con cui collaborare. Non competitor. A questo punto ogni Capitolo si incontra una volta a settimana per scambiarsi le cosiddette referenze".

Certo potrebbe sembrare divertente far colazione con altri imprenditori e professionisti, e probabilmente lo è, ma il punto è che quella di Bni è una strategia di marketing "inusuale", forse, ma che ha già mostrato la sua efficacia. "A volte sorrido pensando a quando si dice che tra un matto e un visionario c'è solo una differenza, il secondo ottiene risultati. E così dopo 20 anni, da quando mio padre decise di credere in Bni Italia, possiamo dire che abbiamo superato i 11.500 iscritti, abbiamo 449 capitoli, in 86 province e negli ultimi mesi sono stati 544 i milioni di euro di business generati dagli scambi di referenze tra i nostri Membri". Lo scopo è chiaro.

"Cambiare il mondo degli affari grazie al marketing referenziale, e alla creazione di relazioni durature e significative tra imprenditori e professionisti. Cosa non da poco specie in momenti critici, come quelli che abbiamo vissuto di recente durante la pandemia. Ma il nostro non è un metodo di supporto. Basti pensare che se in fosse una nazione genererebbe un Pil pari a quello di altri 100 Paesi nel mondo. Bni è una strategia. Infatti, è un investimento in marketing che si traduce in quello che è il processo Vcp, ossia visibilità,

UN'IMMAGINE DELLA CONFERENZA NAZIONALE BNI ITALIA ASSISI, 2023

credibilità e profittabilità". Ossia, partecipando agli incontri del Capitolo di cui si fa parte l'imprenditore o il professionista avrà una sua "visibilità" facendo conoscere il suo lavoro agli altri membri; la continuità degli incontri settimanali garantirà loro una certa "credibilità"; che poi a sua volta genererà una certa "profittabilità" grazie alle opportunità create da una rete di contatti più vasta e variegata. "La continuità - dice Federica Mariola - è un nostro caposaldo. Per questo sin da principio si scelse di fare questi incontri dei Capitolo all'ora di colazione, prima di eventuali impegni di lavoro inderogabili. Certo oggi ci sono altri orari e modalità, tra cui quella online, e tante opportunità extra di fare networking al di fuori del proprio Capitolo. Il tutto associato a una piattaforma, Bni Connect, che mette in contatto tra loro tutti i membri a livello globale, e un'altra di formazione, Bni Business Builder". Quest'ultima in particolare non è da sottovalutare. Perché la verità è che Bni fa molto di più che mettere in contatto tra loro gli imprenditori. "Siamo facilitatori di connessioni ma gli incontri non sarebbero ugualmente fruttuosi senza un'attenta consulenza sul marketing per formare i Membri su come presentarsi al meglio e mettere a sistema le opportunità che possono venirsi a creare". E così in questa sorta di mini-universo di contatti e opportunità Bni guarda al futuro. "Con una certa attenzione ai nuovi settori dell'imprenditoria e alle tecnologie, come l'intelligenza artificiale. E per quanto riguarda Bni Italia, l'obiettivo è quello di crescere sempre di più e fare in modo che i nostri Membri riescano a moltiplicare il valore generato dalle loro referenze. Questo mentre è già iniziato il conto alla rovescia per l'appuntamento di maggio quando, dal 9 all'11, ci sarà la Conferenza Nazionale di Bni a Padova con ospiti e speaker di tutto rilievo per raccontare ai nostri membri come essere protagonisti di quella che è una vera e propria rivoluzione imprenditoriale, targata Bni". ■

www.bni-italia.it

L'articolo riporta le parole le parole della National Director, Federica Mariola, che introduce BNI ripercorrendo la storia del fondatore Ivan Misner, fin dagli esordi nel lontano 1985, e di come poi il padre Paolo Mariola decise di portare in Italia questo metodo che concepisce il business in un modo completamente differente rispetto al quello a cui solitamente si è abituati, ovvero quello legato alla competizione.

Grande rilievo viene dato alla struttura dell'organizzazione, all'importanza delle squadre di lavoro – i nostri capitoli – e soprattutto alla specializzazione, riportando l'attenzione poi allo scopo di questo lavoro di squadra, che è quello di "trovare persone con cui condividere esperienze e con cui collaborare. Non competitor (cit.)".

Di fondamentale importanza e di grande rilievo è un passaggio in cui si evidenzia che BNI è una strategia, un vero e proprio investimento in marketing e che si sviluppa grazie al processo V.C.P.® - Visibilità-Credibilità-Profittabilità, concetto a noi noto e del quale ci rendiamo parte attiva grazie alla costante applicazione del metodo.

Dalle parole di Federica Mariola emergono le grandi potenzialità di questo innovativo metodo di lavoro e approccio al business, nel quale è fondamentale riconoscere che le relazioni, forti e costantemente alimentate, sono alla base del consolidamento degli affari.

E con questo grande momento celebrativo per tutti noi, vista la rilevanza dell'articolo apparso nella maggiore testata italiana dedicata all'economia, non ci resta che porgere nuovamente gli auguri di buon compleanno a BNI Italia!

Non conosci BNI?
Ecco cosa è e come funziona

BNI moltiplicatore di opportunità *di Matteo Martinazzo - BNI Montello*

Quasi sicuramente ti sarà capitato di dare, o ricevere, il nome di un professionista, un negozio o di un'azienda perché era proprio il contatto desiderato. Poter condividere una referenza qualificata è il metodo piú veloce per supportare la crescita di un business. Immagina ora di applicarlo alla tua attività in maniera strutturata.

BNI, acronimo di **Business Network International**, fondato nel 1985 ha come obiettivo quello di facilitare la generazione di referenze tra i suoi membri, facilitando così il miglioramento del proprio business. È presente in 78 nazioni nel mondo, in Italia esistono oltre 640 gruppi locali, chiamati capitoli, in 65 province dove imprese e liberi professionisti, appartenenti a diverse categorie, si incontrano e si conoscono per creare connessioni significative e proficue tra di loro e con imprenditori di tutto il mondo.

Tutto si basa sul principio fondamentale di BNI, il **Givers Gain®** (chi dà riceve), alla base dello sviluppo di un'economia collaborativa e non competitiva: tutti noi ci impegniamo a fornire referenze agli altri membri, contribuendo così alla crescita reciproca attraverso il passaparola e la fiducia.

Un aspetto distintivo di BNI è la **politica di esclusività** di categoria. Ciò significa che in ogni capitolo è consentita solo una rappresentanza per specializzazione di business, evitando così concorrenza interna e promuovendo collaborazioni più strette tra i membri.

Attraverso BNI diventiamo una **comunità di imprenditori** che si impegnano a sostenersi a vicenda, crescere insieme e prosperare attraverso la forza delle connessioni durevoli.

Desideri conoscere imprenditori per aumentare della tua visibilità, crescere a livello personale e professionale e di conseguenza generare referenze di qualità? È semplice. Basta partecipare ad un nostro incontro ed entrare a far parte di una rete locale con portata globale.

Per maggiori informazioni e dove siamo puoi contattare:

Andrea Costa - Area Director **327 7753 284**

Stefano Lucchetta - Area Director **340 7954 974**

Parola d'ordine: Divertirsi!
Il Core Value +1

di Alan Ceschin - Team Formazione di Region TV/BL

Gennaio 2023, sono a Milano per il corso Launch Director BNI, mentre scorrono le slides di formazione appare l'immagine che riporta i Core Values di BNI che per tutti fino a quel momento erano sette, con la proposta però di aggiungerne a breve un ottavo: il DIVERTIMENTO.
Ne rimango subito colpito ed entusiasta, in quanto questo valore è fermamente presente nel mio modo di approcciare alla vita in tutte le sue sfumature e di conseguenza anche nella sfera lavorativa o professionale. Ritorno a casa quindi con la conferma che anche in questo regno di liberi professionisti, dove le relazioni

vengono prima del mero aspetto lavorativo, si può far fede a questo concetto ludico che tanto ci riporta forse ai primi momenti della nostra infanzia. Un momento dove la maggior parte delle esperienze viene affrontata con spirito leggero e divertente perché a quell'età così dovrebbe essere prima che il seme della responsabilità (altro core value BNI) prenda un pizzico di sopravvento.
L'etimologia Latina del termine DIVERTIMENTO è "de allontanamento vertere volgere", quindi volgere altrove e deviare. Nell'immaginario comune divertirsi significa provare una sensazione godereccia, allegra e spensierata in una qualsivoglia situazione. Tale sensazione appaga e viene nuovamente ricercata non solo grazie ad un input mentale ma anche ad un rilascio chimico del sistema di dopamine le quali generano piacere.
Tuttavia generalmente, per quanto spesso ci venga detto "affronta questa cosa divertendoti... evita di darle troppo peso...", tendiamo a scindere in maniera netta quello che è divertimento da quello che è impegno, come se una situazione impegnativa debba per forza chiudere i boccaporti al sorriso ed alla leggerezza per promuovere invece la serietà, la rettitudine, il rigore. Credo che questo in parte avvenga logicamente per uno switch mentale indotto dalla ricerca di precisione e di attenzione su di un tema delicato e che invece lascia margine, o addirittura ricerca dell'eccesso, in ambiti ritenuti meno formali o importanti, in parte invece credo sia un retaggio culturale che creare questa divisione nel mindset.

In fondo però, non potrebbe non essere così; si scherza sul fatto che quando stiamo cercando un parcheggio in auto abbassiamo il volume della radio, questo perché se fino ad un attimo prima stavamo cantando a squarciagola la nostra canzone preferita, al momento della ricerca magari dell'unico posto libero ci serve attenzione e concentrazione. Questa immagine metaforica rappresenta un po' quello che avviene quando siamo immersi in un contesto dove vogliamo o pretendiamo il massimo da noi stessi a differenza di quando invece riteniamo di essere in un ambito marginale e secondario.
Lo scopo è, quindi, fondere in più ambiti possibili il rispetto delle regole che accomunano gli intenti con oggettiva responsabilità per non peccare di insensibilità e dimostrare il proprio valore, affinché i risultati siano riconosciuti a sé e al gruppo come è sempre stato e sempre sarà, consci che non si smette mai di imparare e che il lavoro di squadra con atteggiamento positivo e costruttivo, sapendosi spendere a favore del prossimo, ci permetterà di alimentare rapporti sani ed equilibrati volti al nostro successo... e tutto questo lo si può fare anche col sorriso e DIVERTENDOSI!