



**AIDC**

Associazione Italiana  
Dottori Commercialisti  
ed Esperti Contabili

Sezione di Milano



## IL PRINCIPIO DELLA RETE

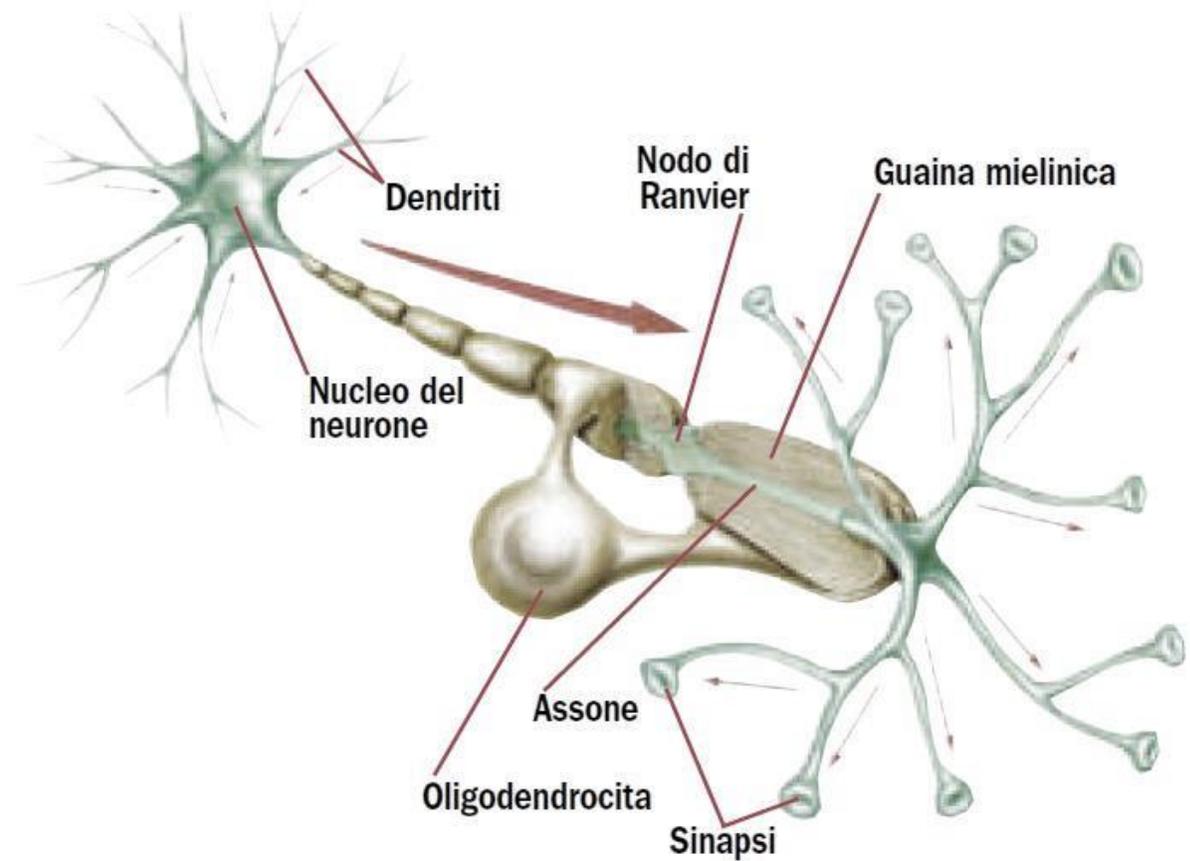
\* Immagine rappresentante la Rete Neurale



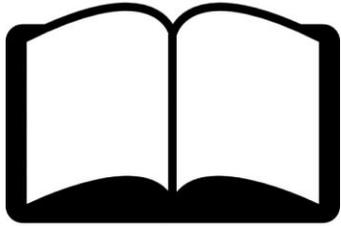
## Le Sinapsi



Il **DINAMISMO** morfo-funzionale delle sinapsi, conferisce ai centri nervosi un'ampia plasticità. Questa plasticità costituisce il fondamento dell'**Apprendimento** e quindi dello **sviluppo** della persona



## L'apprendimento in passato



Il mezzo di divulgazione del sapere per eccellenza è stato considerato per secoli il libro.

La lettura è processo **lineare** che andando da A (inizio) a B (fine della lettura) permette di acquisire nuove informazioni su un argomento.

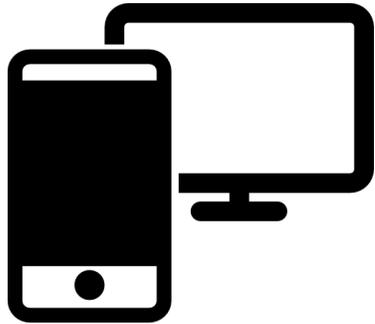
I **Limiti** erano sicuramente:

la velocità del recepimento e la mancanza di confronto immediato:

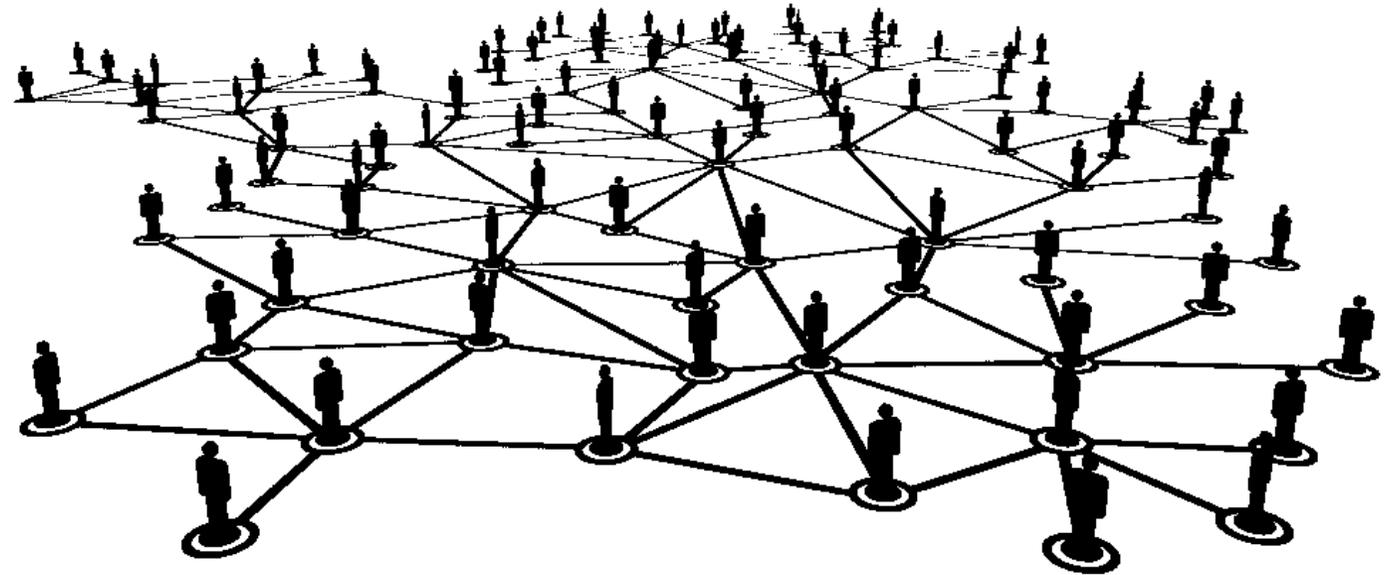
SINGOLO vs STRUMENTO



## L'apprendimento OGGI



L'avvento della **RETE** come strumento di divulgazione, democratizza l'informazione e favorisce un andamento sinaptico della condivisione che non passa più per soli due punti (o individui) ma permette infinite combinazioni.





Perché il **co**working...?

*dai collettivi ai coworking di settore*

The background image shows a large, open-plan office space. It features several cubicles with light-colored walls and blue or yellow chairs. There are white desks with computers and laptops. In the background, there are large windows and a wooden bookshelf. A few people are visible working at their desks. The overall atmosphere is professional and collaborative.

## CON - FUSIONE:

***«Tutti gli elementi sono fusi tra loro secondo una gerarchia non esplicita, ma basata sul concetto del collegamento, che non è solo alla base della rete, ma anche del funzionamento delle della mente umana»***

***\* Tutto condiviso inclusi i costi!***

## Confornto

*Ambiente dove la  
molteplicità è forza,*

## Condivisione

*Dai costi, al luogo,  
alle tecnologie*

## Crescita

*La crescita su più canali è più  
rapida di quella monodirezionale*

## Varietà

*Età., professionalità e trascorsi*

## Apprendimento

*Grazie alla rete  
l'apprendimento accelera il  
suo percorso*

## Vivacità e divertimento

*La comunità permette al singolo di  
trarre benefici anche di tipo  
psicologico*

# Lo Specchio della Contemporaneità

## Aperto

Per i dottori commercialisti  
di ogni età ed esperienza.

## Collaborazione

*possibilità di imparare dalla  
professionalità di altri e  
creare nuove occasioni*

## Network

La rete favorisce l'aumento  
delle connessioni e degli  
scambi



## CoWorking Dedicati, già presenti in Italia

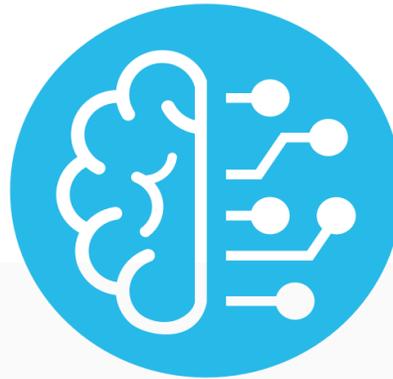
I CoWorking Dedicati attraverso l'implementazione di vari saperi all'interno della stessa disciplina, danno robustezza al network e diminuiscono la possibilità di lacune culturali all'interno dello stesso, oltre ad accrescere il sapere dei singoli



**ARCHITETTI**



**DIGITAL**



**FORMAZIONE**



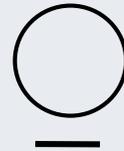
**ARTIGIANI**



**MUSICA E  
VIDEO**



**CREATIVI**

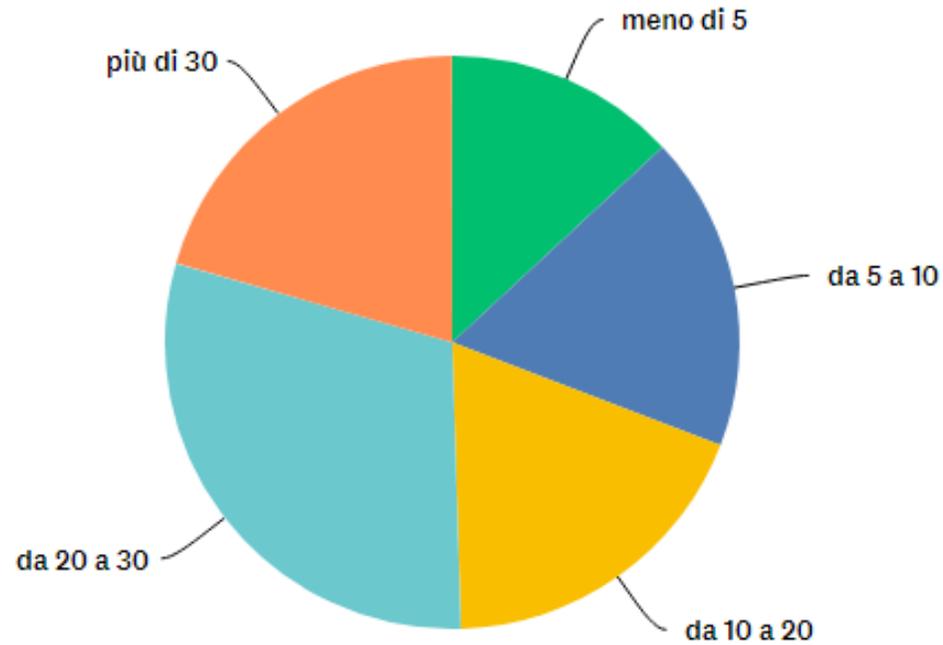


## I COMMERCIALISTI: Osservazioni

**questionario preliminare per osservare e conoscere abitudini e punti di vista**

### Da quanti anni svolgi la professione?

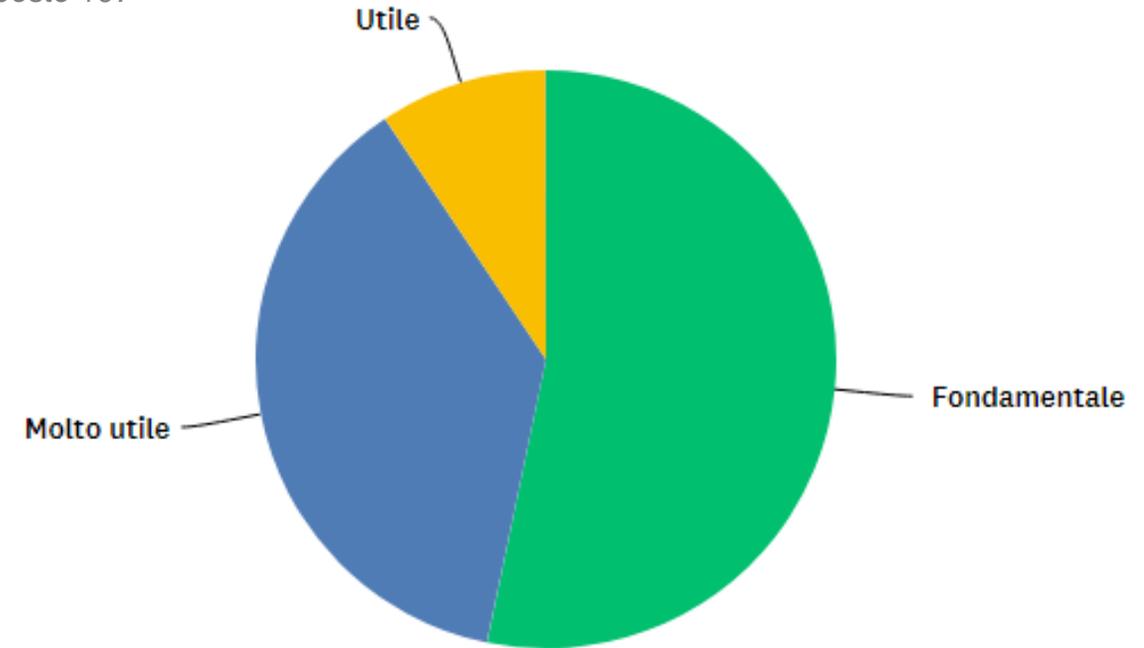
Risposte 107



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
meno di 5	13.08%	14
da 5 a 10	17.76%	19
da 10 a 20	18.69%	20
da 20 a 30	29.91%	32
più di 30	20.56%	22
<b>TOTAL</b>		<b>107</b>

### Quanto ritieni importanti il confronto, l'interazione e la collaborazione con i colleghi professionisti?

Risposte 107



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Fondamentale	53.27%	57
Molto utile	37.38%	40
Utile	9.35%	10
inutile	0.00%	0
Altro, per favore specificare	0.00%	0
<b>TOTAL</b>		<b>107</b>

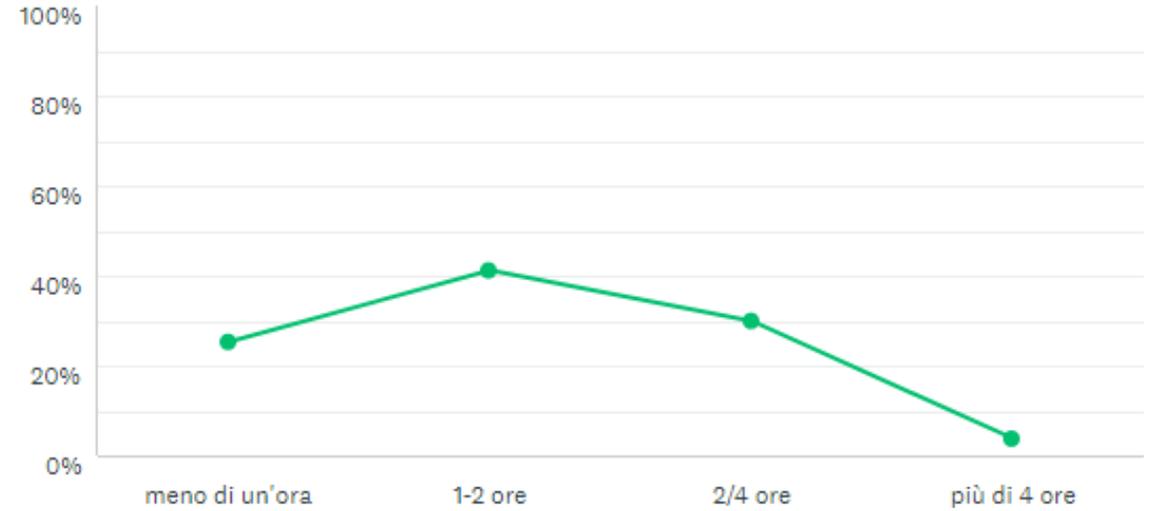
## Quanto tempo trascorri con i tuoi clienti giornalmente?

Risposte 107



## Quanto tempo trascorri al telefono per lavoro giornalmente?

Risposte 107

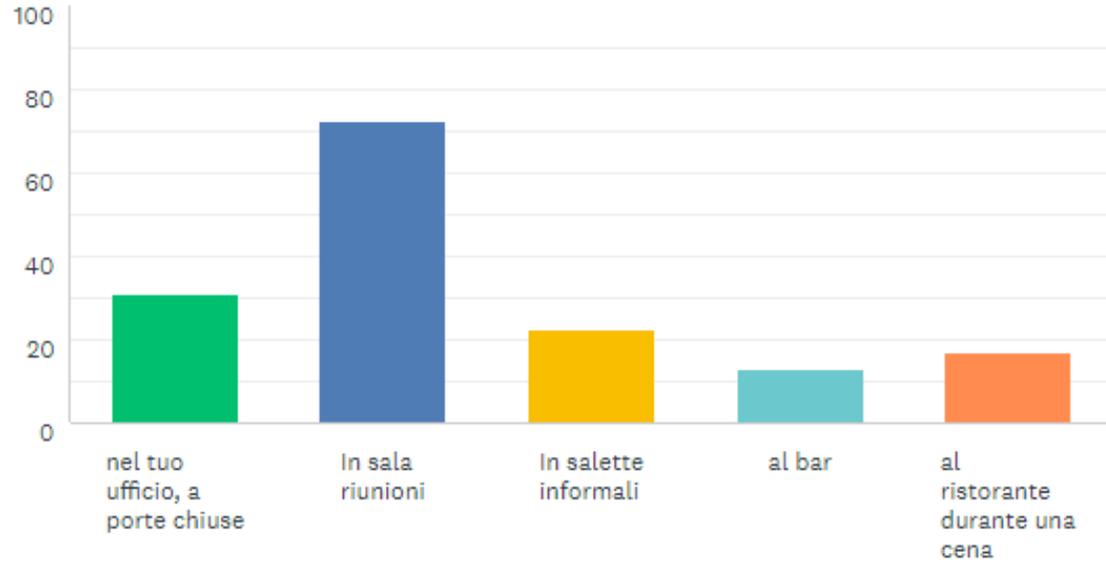


ANSWER CHOICES	RESPONSES	
▼ meno di un'ora	42.99%	46
▼ 1/2 ore	32.71%	35
▼ 2/4 ore	19.63%	21
▼ più di 4 ore	4.67%	5
<b>TOTAL</b>		<b>107</b>

ANSWER CHOICES	RESPONSES	
▼ meno di un'ora	25.23%	27
▼ 1-2 ore	41.12%	44
▼ 2/4 ore	29.91%	32
▼ più di 4 ore	3.74%	4
<b>TOTAL</b>		<b>107</b>

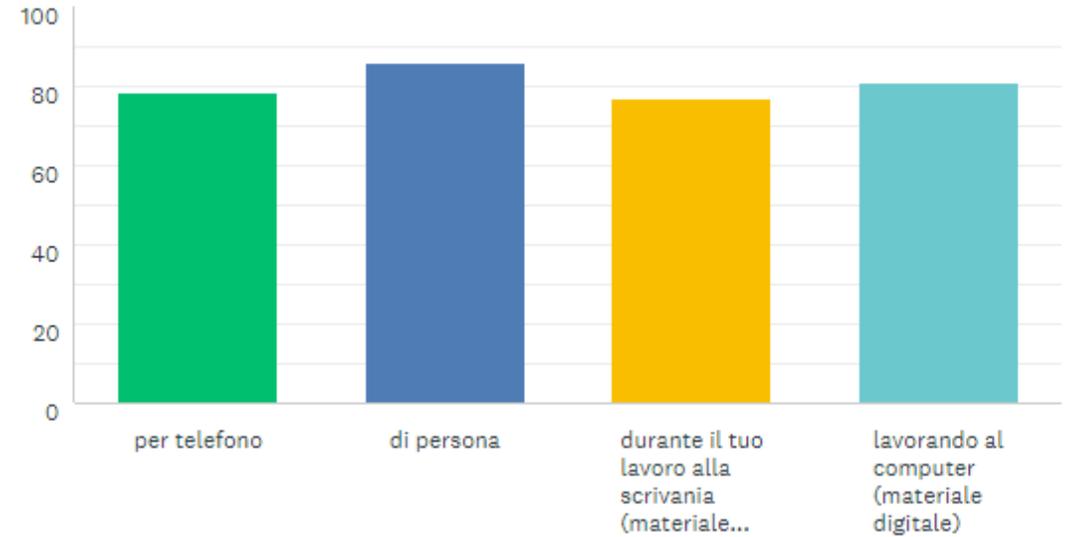
## Come si svolgono gli incontri con i tuoi clienti? Attribuisce ad ogni luogo un giudizio di frequenza

Risposte 107



## Attribuisci un giudizio sull'importanza della privacy relativa alle informazioni che gestisci

Risposte 107



	0	1	2	3	4	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
nel tuo ufficio, a porte chiuse	42.57% 43	17.82% 18	19.80% 20	12.87% 13	6.93% 7	101	30.94
In sala riunioni	4.81% 5	6.73% 7	25.00% 26	21.15% 22	42.31% 44	104	72.36
In salette informali	48.35% 44	26.37% 24	15.38% 14	6.59% 6	3.30% 3	91	22.53
al bar	65.59% 61	20.43% 19	10.75% 10	3.23% 3	0.00% 0	93	12.90
al ristorante durante una cena	51.04% 49	30.21% 29	17.71% 17	1.04% 1	0.00% 0	96	17.19

	0	1	2	3	4	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
per telefono	0.93% 1	5.61% 6	15.89% 17	32.71% 35	44.86% 48	107	78.74
di persona	0.93% 1	1.87% 2	9.35% 10	27.10% 29	60.75% 65	107	86.21
durante il tuo lavoro alla scrivania (materiale cartaceo)	0.94% 1	7.55% 8	16.98% 18	32.08% 34	42.45% 45	106	76.89
lavorando al computer (materiale digitale)	0.00% 0	6.67% 7	12.38% 13	30.48% 32	50.48% 53	105	81.19

## Quali pensi siano le caratteristiche fondamentali della sede di lavoro? Attribuisce un valore ad ogni caratteristica.

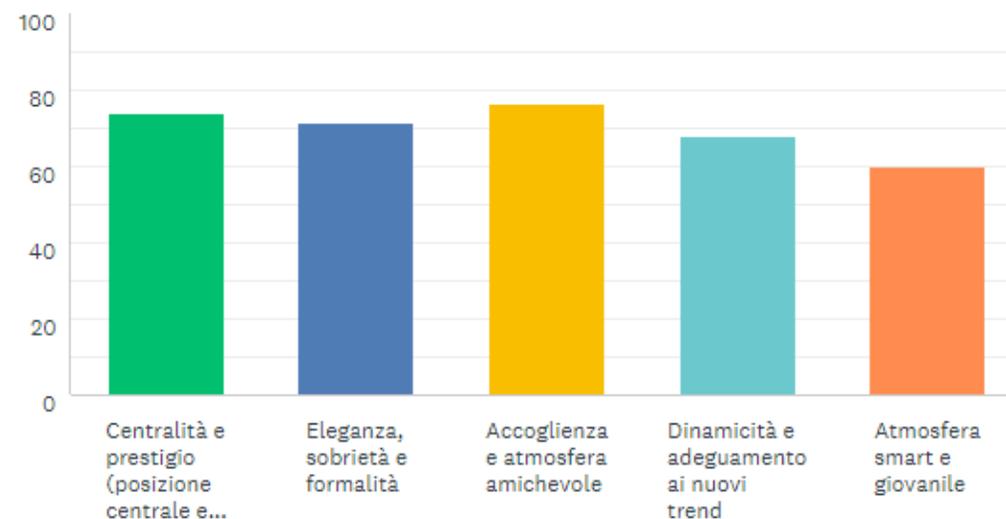
Risposte 107



	0	1	2	3	4	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
tradizionale (esempio tavolo, sedie e proiettore)	4.76% 5	7.62% 8	20.95% 22	28.57% 30	38.10% 40	105	2.88
Informale es. divanetti	67.33% 68	21.78% 22	8.91% 9	1.98% 2	0.00% 0	101	0.46
di lavoro (scambio di input e confronto con colleghi)	14.56% 15	18.45% 19	27.18% 28	28.16% 29	11.65% 12	103	2.04
conference call (o telefono)	12.50% 13	20.19% 21	28.85% 30	20.19% 21	18.27% 19	104	2.12
di rappresentanza	25.24% 26	27.18% 28	15.53% 16	20.39% 21	11.65% 12	103	1.66

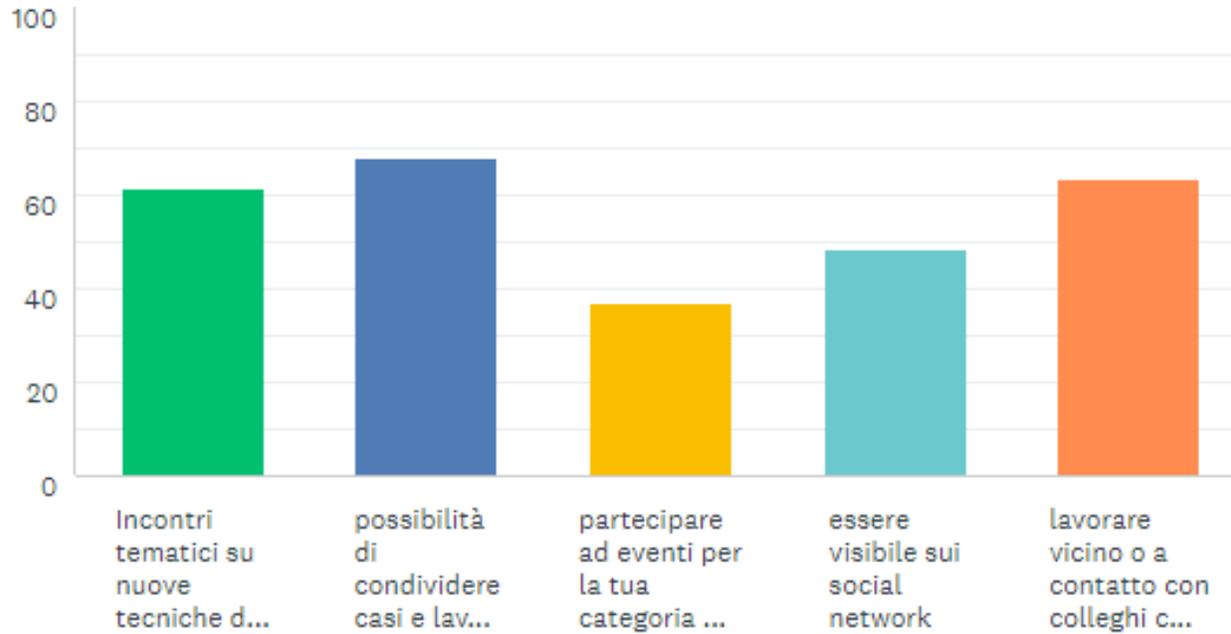
## Quanto usi una sala riunioni?

Risposte 107

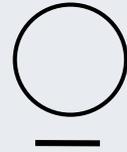


	0	1	2	3	4	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
Centralità e prestigio (posizione centrale e facilmente raggiungibile)	0.93% 1	7.48% 8	15.89% 17	45.79% 49	29.91% 32	107	74.07
Eleganza, sobrietà e formalità	0.93% 1	3.74% 4	27.10% 29	44.86% 48	23.36% 25	107	71.50
Accoglienza e atmosfera amichevole	0.94% 1	4.72% 5	16.98% 18	42.45% 45	34.91% 37	106	76.42
Dinamicità e adeguamento ai nuovi trend	3.74% 4	11.21% 12	18.69% 20	41.12% 44	25.23% 27	107	68.22
Atmosfera smart e giovanile	5.61% 6	15.89% 17	26.17% 28	38.32% 41	14.02% 15	107	59.81

**Le professioni stanno anch'esse subendo l'influenza dei social e del digital. Quanto pensi che queste attività potrebbero migliorare la tua situazione professionale?**  
**Attribuisci ad ogni attività un valore**  
*Risposte 107*



	0	1	2	3	4	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
▼ Incontri tematici su nuove tecniche di gestione dei clienti	4.72% 5	11.32% 12	33.96% 36	33.02% 35	16.98% 18	106	61.56
▼ possibilità di condividere casi e lavori con colleghi	0.94% 1	11.32% 12	26.42% 28	36.79% 39	24.53% 26	106	68.16
▼ partecipare ad eventi per la tua categoria di puro svago	22.86% 24	31.43% 33	24.76% 26	16.19% 17	4.76% 5	105	37.14
▼ essere visibile sui social network	11.43% 12	25.71% 27	30.48% 32	22.86% 24	9.52% 10	105	48.33
▼ lavorare vicino o a contatto con colleghi che orbitano intorno al tuo settore	3.77% 4	12.26% 13	28.30% 30	36.79% 39	18.87% 20	106	63.68



## Il percorso esperienziale



**PUBBLICO**  
Convivio

- ACCOGLIENZA
- RSTORANTE
  - BAR
- SALETTE INFORMALI
- SALA CONFERENZE



**SEMI PRIVATO**  
Confronto

- INFORMAL MEETING
  - ONE TO ONE
  - CONFERENCE



**INDIVIDUALE**  
Professione

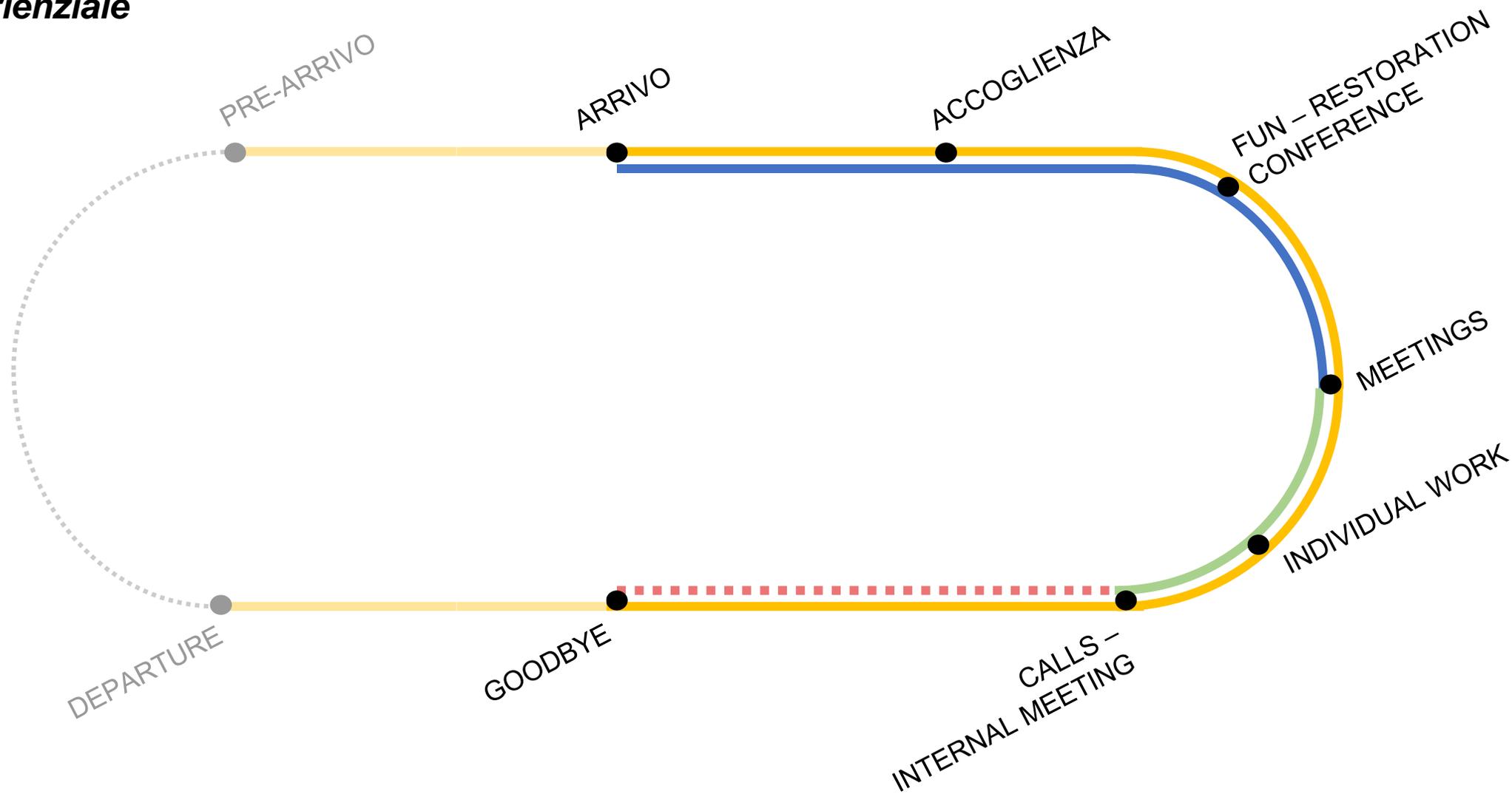
- LAVORO AL PC
- PREPARAZIONE DOCUMENTI
- CONSULTAZIONE

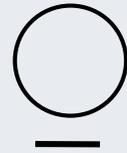


**PRIVATO**  
Gestione Info

- CHIAMATE SENSIBILI
- CONFERENCE CALL
- PRIVACY ESTREMA

# **Percorso Esperienziale**



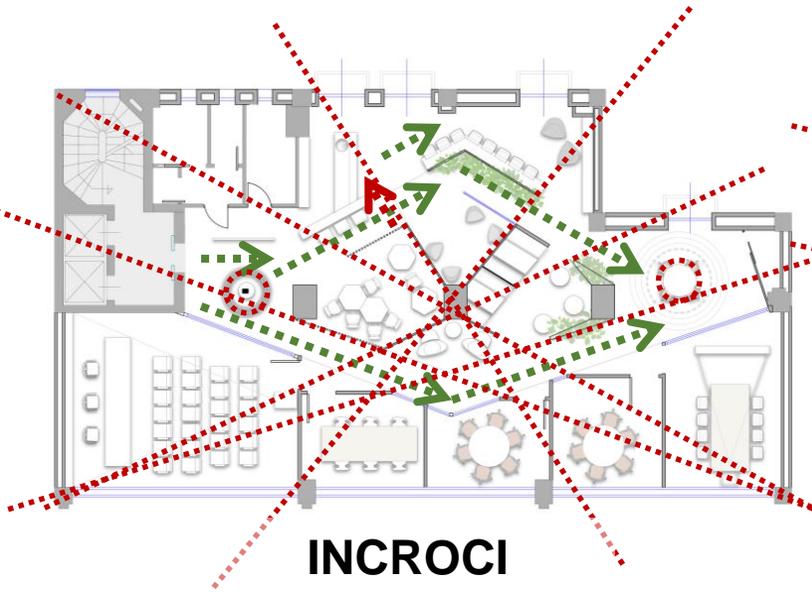


CONCEPT

## L'importanza del Genius Loci

*Abbiamo individuato un luogo in cui si respirasse aria di casa, che trasmettesse l'idea di continuità della professione enfatizzandone l'importanza in un periodo di perdita di certezze.*

*\* Corso EUROPA. 11 Milano*



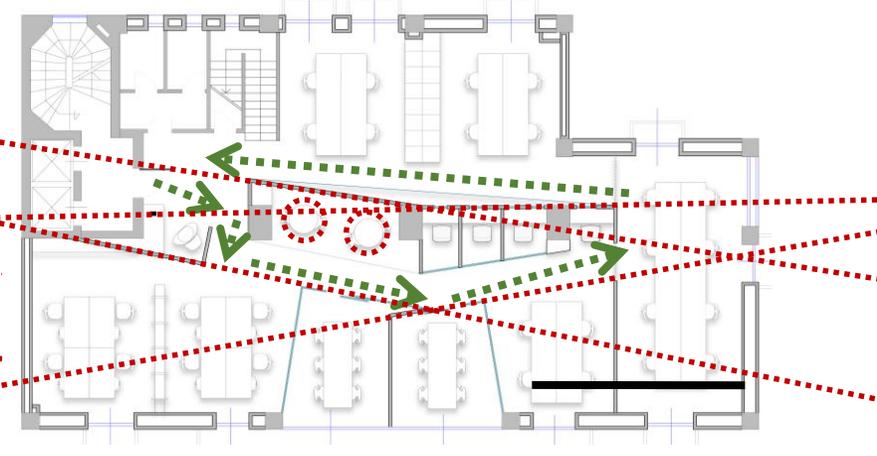
**INCROCI**

Flussi umani



**ASSI**

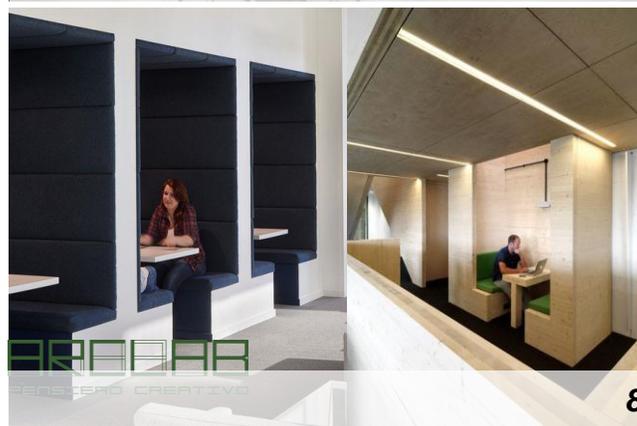
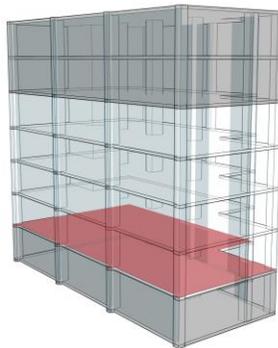
Movimento



**VISUALI**

Gerarchia  
spaziale

# Piano 1° \_ Cowo Social



## **ACCOGLIENZA** Convivio

- 1. *Accoglienza Digital*
- 2. *Rinvenimento cibi*
- 3. *Servizi igienici*
- 4. *Bar*
- 5. *Informal break*
- 6. *Relax/Lounge*
- 7. *Touch down*
- 8. *Area Silenzio*
- 9. *Rifugio*
- 10. *Meeting*
- 11. *Formazione/ Eventi*



4

6

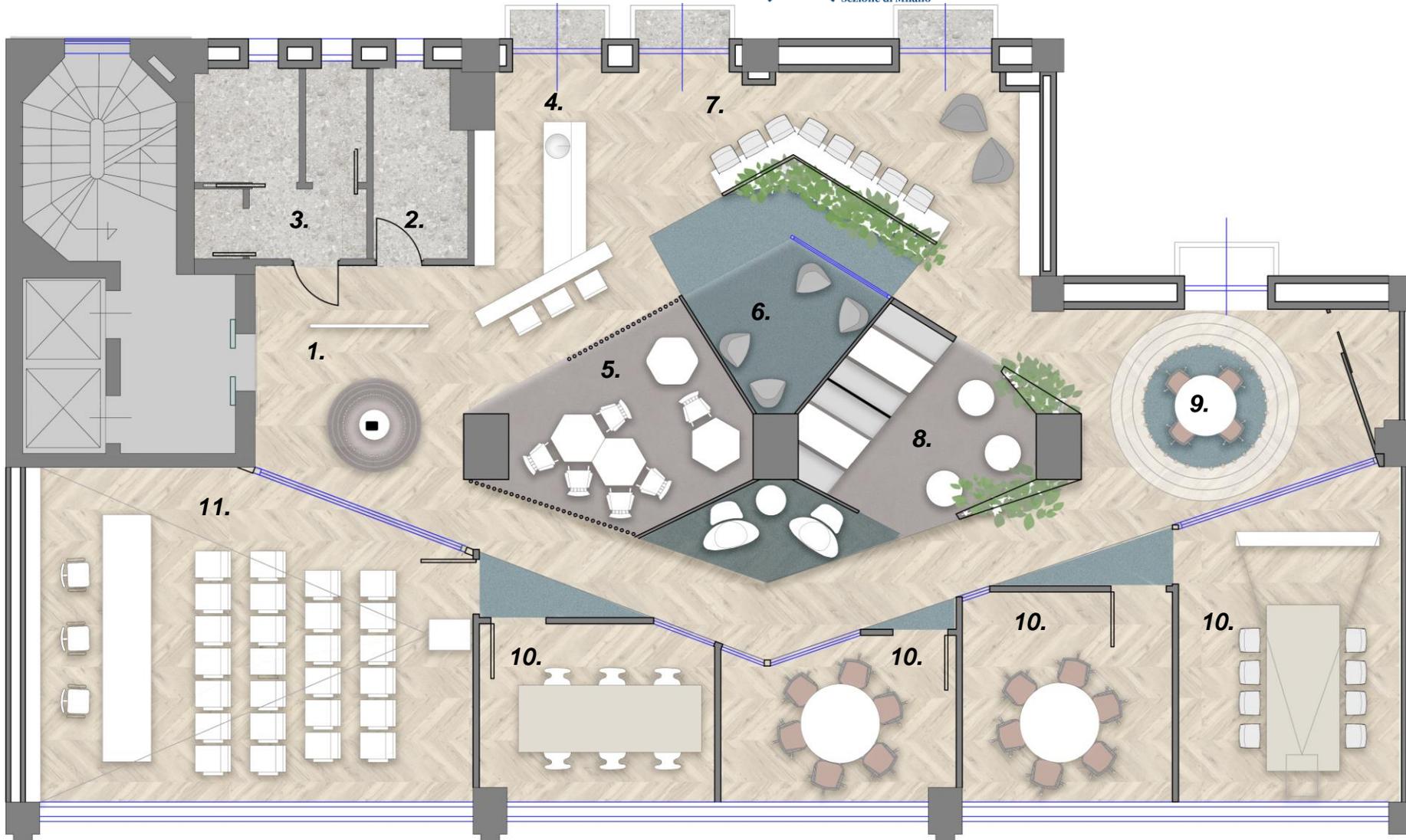
1

11

8

6

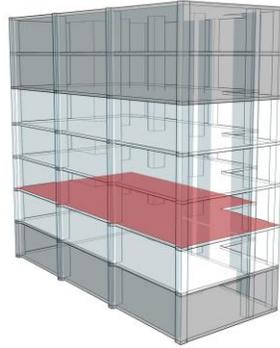
7



## **ACCOGLIENZA** **Convivio**

1. *Accoglienza Digital*
2. *Rinvenimento cibi*
3. *Servizi igienici*
4. *Bar*
5. *Informal break*
6. *Relax/Lounge*
7. *Touch down*
8. *Area Silenzio*
9. *Rifugio*
10. *Meeting*
11. *Formazione/ Eventi*

# Piano 2°- 3° \_ Cowo-Smart



## INFORMALITÀ Lavoro Agile

1. Log In
2. Area Coworking
3. Meeting
4. Phone Booth
5. Rifugio
6. Bistrot
7. Salotto
8. Terrazza/Giardino



7



6



6



7



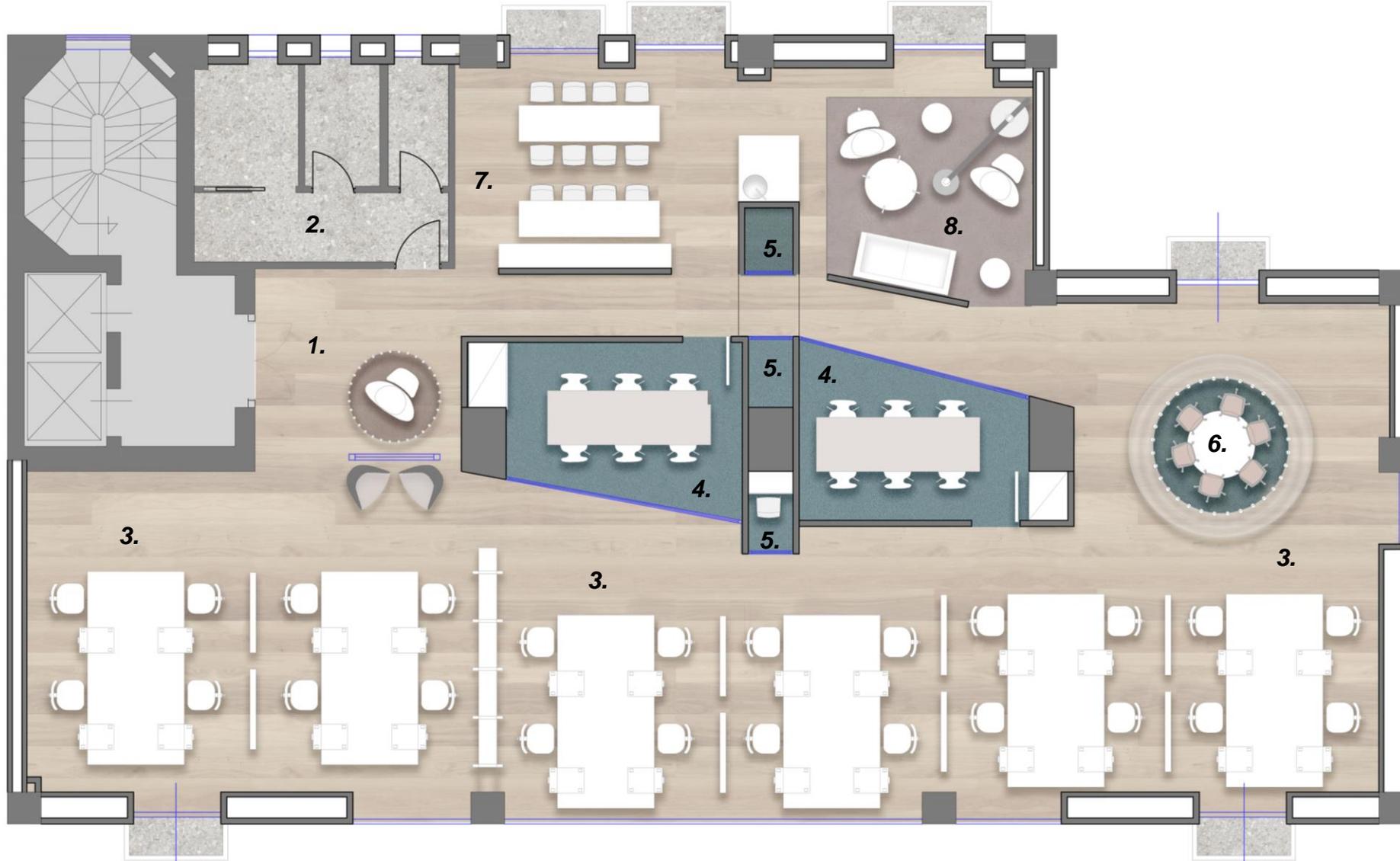
2



8



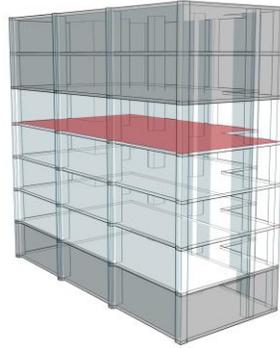
4



## **INFORMALITÀ** **Lavoro Agile**

1. *Log In*
2. *Servizi igienici*
3. *Area Coworking*
4. *Meeting*
5. *Phone Booth*
6. *Rifugio*
7. *Bistrot*
8. *Salotto*
9. *Terrazza/Giardino*

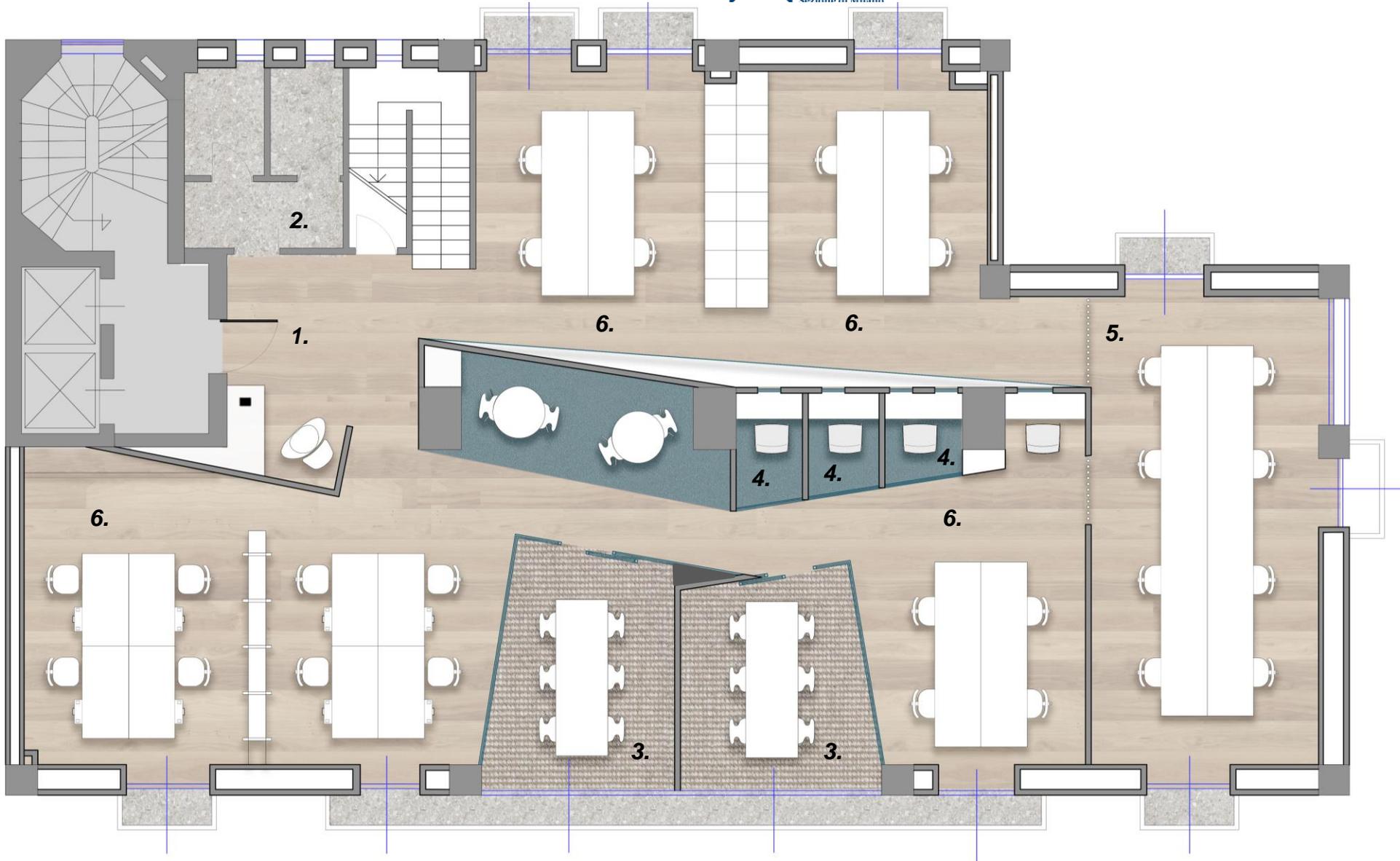
# Piano 4° \_ Cowo-Studio



## **COMPANY** **Cowo e Studio**

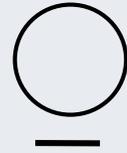
1. *Log In/Acoglienza*
2. *Servizi Igienici*
3. *Meeting*
4. *Phone Booth*
5. *Ufficio chiudibile*
6. *Area Coworking*





## **COMPANY** **Cowo e Studio**

- 1. Log In/Acoglienza**
- 2. Servizi Igienici**
- 3. Meeting**
- 4. Phone Booth**
- 5. Ufficio chiudibile**
- 6. Area Coworking**



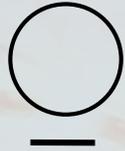
## SUGGERIMENTI VISIVE







**AIDC**  
Associazione Italiana  
Dottori Commercialisti  
ed Esperti Contabili  
Sezione di Milano



**To be continued....**

