

Parla con l'IA e scopri il Givers Gain: due approcci che trasformano il modo di interagire

Nel mondo del networking professionale, BNI insegna un principio semplice ma potente: il *Givers Gain*. Chi dà valore, riceve valore.

È un modo di vedere le relazioni lavorative e personali come un ciclo di scambio e crescita reciproca. Ma cosa c'entra questo con l'intelligenza artificiale e il suo utilizzo?

Un recente suggerimento di un esperto di IA propone un'idea interessante: invece di usare l'IA come se fosse una barra di ricerca, compilando prompt tecnici e sperando in una risposta precisa, dovremmo trattarla come un interlocutore. Parlare con l'IA, come se fosse una conversazione naturale, aiuta non solo a ottenere risposte più ricche, ma a instaurare un dialogo che esplora problemi e soluzioni in profondità.

Il Givers Gain: dare per ricevere

Il principio del *Givers Gain* si basa su un concetto chiave: quando ci impegniamo a offrire valore – sia esso sotto forma di idee, connessioni o supporto – creiamo un ciclo virtuoso che porta valore anche a noi. Questo avviene perché il dare genera fiducia, costruisce relazioni autentiche e apre opportunità. È il cuore pulsante di BNI, dove il successo nasce dal creare connessioni utili per gli altri, sapendo che quel contributo tornerà indietro sotto forma di valore reciproco.

Parla con l'IA: dare contesto per ricevere risposte

L'interazione con l'IA segue un principio simile: per ottenere risposte utili e ben mirate, dobbiamo essere disposti a “dare” qualcosa prima, ovvero fornire contesto. Più dettagli condividiamo sul nostro problema o sulle nostre esigenze, più l'IA può offrire risposte pertinenti e insight sorprendenti.

Tuttavia, questo non avviene digitando comandi tecnici o cercando di costruire il *prompt* perfetto, come faremmo in un motore di ricerca. L'approccio suggerito è molto più umano: iniziare una conversazione vocale. Ad esempio, potremmo dire:

- *"Ho un problema personale da risolvere, puoi aiutarmi a chiarire i miei dubbi?"*
- *"Sto affrontando una decisione complessa, puoi aiutarmi a vedere diverse prospettive?"*

Perché la voce funziona meglio

Usare la voce invece della scrittura rende tutto più naturale. Quando parliamo, ci esprimiamo in modo più spontaneo, offriamo più contesto e ci mettiamo in una condizione più rilassata per esplorare nuove idee. Questo riflette la natura delle conversazioni con gli altri membri di BNI, dove la chiarezza e l'empatia emergono proprio attraverso il dialogo.

L'IA, grazie alla sua capacità di comprendere il linguaggio naturale, può diventare un partner di dialogo. Proprio come con un collega o un amico, possiamo porle domande, chiederle di approfondire o spingerla a esplorare nuove direzioni. E così facendo, il ciclo del *dare per ricevere* si attiva anche qui: noi diamo informazioni e contesto, e l'IA ci restituisce valore sotto forma di idee e soluzioni.

IA e networking, una lezione comune

Sia nel networking che nell'uso dell'IA, il valore non si ottiene in modo passivo. Va costruito attraverso la generosità e il dialogo. Che si tratti di offrire referenze e supporto ai membri di BNI, o di fornire contesto e dettagli all'IA, il principio rimane lo stesso: dare per ricevere.

Allora perché non provare? La prossima volta che usi un'IA, abbandona l'idea della "barra di ricerca" e parla con lei. Fai domande, spiega i tuoi problemi, approfondisci il dialogo. Sarai sorpreso da quanto valore puoi ottenere da un semplice scambio, proprio come accade nelle relazioni professionali basate sul *Givers Gain*.