



SVILUPPARE COMPETENZE DEGLI IMPRENDITORI SOCIALI

Corso di formazione per mentori di imprese sociali

Settembre, 2019





Editore

João Pedro Constâncio, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)
Cátia Sousa, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)
Ana Torres, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)

Collaboratori

Maria Lencastre, Coordinator of the Social Entrepreneurship Incubator "Idade Maior" of AMUT - Associação Mutualista de Gondomar (PT)

Settembre, 2019

Questo QUADERNO DI ESERCIZI è un prodotto / proprietà intellettuale realizzato nel framework del Progetto Erasmus+ ISSE "IMPROVING SKILLS OF SOCIAL ENTREPRENEURS", coordinato da FUNDACION DE LA COMUNIDAD VALENCIANA DEL PACTO PARA EL EMPLEO EN LA CIUDAD DE VALENCIA (Spagna).

Contatto dell'editore: <u>joao.constancio@uf-gvj.pt</u>

Cita questo document a seguire:

Constâncio, J. P., Sousa, C. & Torres, A. (2019). *Module III Exercises Notebook - Short Training Course for Social Entrepreneurs Mentors: Intellectual Output 3, in the framework of the Erasmus+ Project ISSE "IMPROVING SKILLS OF SOCIAL ENTREPRENEURS"*. Gondomar: União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim.





Argomento Principale 1 FONDAMENTI DEL WENTORING





Argomento principale 1. ESERCIZIO 1

Abbina le SKILLS della lista sotto con la corretta tra le seguenti istruzioni (1 punto ciascuno).

1.	Capacità di entrare in empatia con gli altri
2.	Dovresti avere una buona conoscenza dei tuoi punti di forza e delle tue esigenze di crescita
3.	Dovresti essere preparato a cercare di comprendere diverse prospettive, approcci ed eventualmente background dei diversi protetti
4.	É necessario che tu abbia eccellenti capacità communicative ed essere in grado di capire le idee e i sentimenti degli altri. Devi anche essere un buon ascoltatore.
5.	Devi essere in grado di creare un ambiente lavorativo dove sia possible per gli indiviui sperimentare cose diverse, dando loro la possibilità di contribuire in maniera diversa.
6.	Dovresti capire come gli individui crescono e fanno esperienze, formalmente o informalmente, o come progettarne altre
7.	Dovresti sapere come ottenere qualcosa all'interno del contesto di supporto dei mentori e capire come funzionano le cose
8.	Dovresti avere credibilità personale e professionale, che potrebbe anche prevedere l'esser parte di organizzazioni di rilievo.
9.	Essere aperto a nuovi modi di fare le cose e diversi modi di lavorare
10.	Dovresti avere la voglia e la capacità di impiegare tempo sufficiente a disposizione del tuo "mentee" per offrirgli supporto e guida

Risultato:	/10
nisuitato.	/ IC

LISTA DEI TERMINI:

- Consapevolezza di sè
- Conoscenza organizzativa
- Credibilità
- Accessibilità
- Comunicazione
- Capacità di potenziare
- Desiderio di aiutare gli altri a crescere
- 1 Inventiva
- Empatia
- 1 Comprensione





Argomento principale 1. ESERCIZIO 2

Dalla lista delle frasi sotto copia due frasi che pensi siano corrette per ciascuna delle mensole seguenti: la mensola dei diritti del mentore; la mensola delle responsabilità del mentore; infine, la mensola dei doveri del mentore (1 punto ciascuna).

Mensola dei diritti del mentore		•
Mensola delle responsabiltà del men	tore	
Mensola dei doveri del mentore		/6
	Mensola delle responsabiltà del men Mensola dei doveri del	Mensola dei doveri del

Lista delle frasi

- Prepararsi per riunioni o conversazioni
- Funzioni di supporto finanziario
- Diritto di respingere qualsiasi "allievo" se ci si sente a disagio
- Funzione di ruolo modello
- Essere un discente attivo
- Il diritto di rifiutare di svolgere qualsiasi lavoro che ritenga immorale o inappropriato
- Funzioni sociali

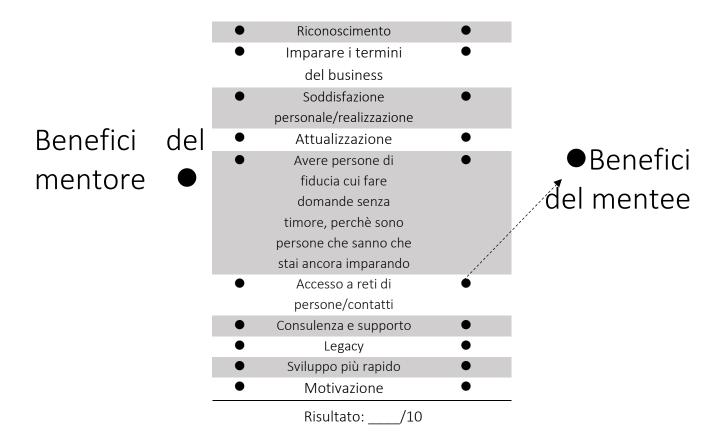
- Dare una valutazione delle proprie esperienze, positive o negative
- Ottenere benefici
- Il diritto di far parte della proprietà intelletuale del progetto del "mentee"
- Funzioni psicologiche
- Il diritto di ricevere formazione adeguata, sostegno e risorse sufficienti per svolgere bene il proprio ruolo
- Ottenere benefici tecnici e organizzativi dal rapporto accettando e adattando i consigli che sono appropriati per la vostra organizzazione / progetto

Argomento principale 1. EXERCISE 3





Collega i seguenti vantaggi del mentoring ai profili di Mentore e Mentee sotto indicati, attraverso linee di connessione. Segui l'esempio fornito (1 punto ciascuno).



Secondo te potrebbero esserci ulteriori benefici per entrambi - mentor e mentee? Nomina due possibili benefici sia per mentor che per mentee e condividi con gli altri le ragioni o il motivo per cui lo affermi.

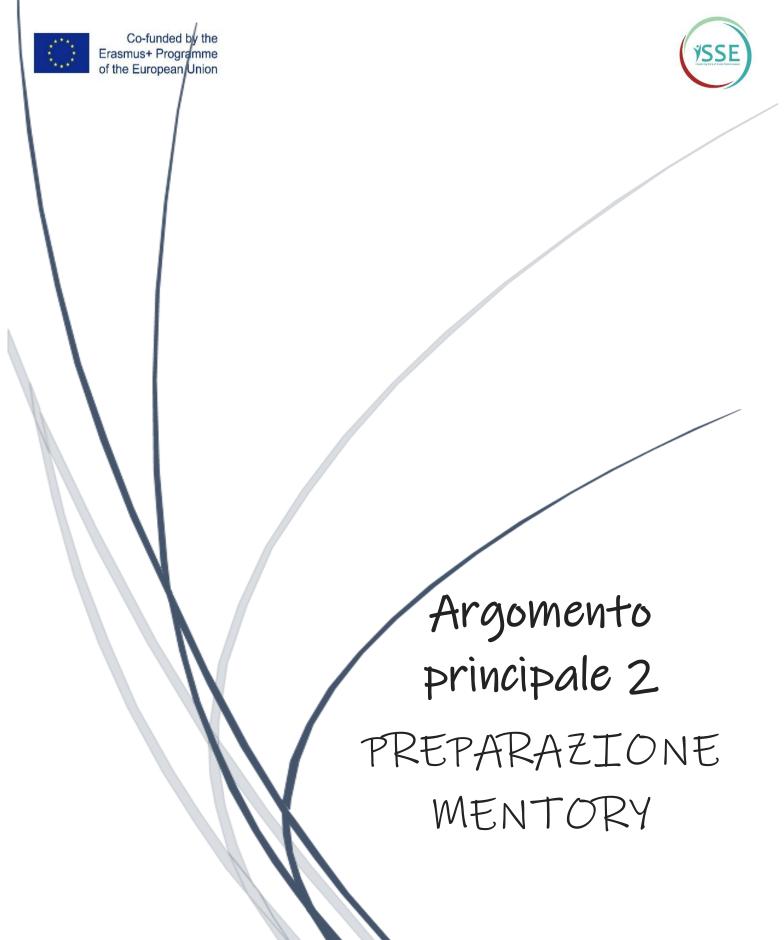
BENEFICI PER IL ME	NTOR
	1.
-	2.
-	
BENEFICI PER IL ME	NTEE
	1.
-	2.





Argomento principale 1. ESERCIZIO 4 – Modello di social business

Risorse chiave	Attività chiave	Tipologia di intervento	Segmento	Proposta di valore
		Qual è lo schema del tuo intervento?	Beneficiario	Proposizione di valore sociale
Di che risorse avrai bisogno per sviluppare le tue attività? Persone, finanziamento, accesso? Partners + Stakeholders chiave		Canali	Cliente	Misure d'impatto
				Come dimostrerai che stai creando impatto sociale? Proposta di valore del cliente
	Che attività programmate e non programmate svolgerà la vostra organizzazione?	Come pianifichi di raggiungere i tuoi beneficiari?	Chi sono le persone o le organizzazioni che pagheranno per la risoluzione del problema?	Cosa vogliono ottenere i tuoi clienti da questa iniziativa?
Struttura dei costi		Surplus	Entrate	
Quali sono le aree di spesa p Come cambiano man mano c		Dove pensi di investire I tuoi profitti?	Suddividere le fonti di	reddito per percentuale







Argomento proncipale 2. ESERCIZIO 1

Application Form dell'allievo

In questo esercizio mettiamo a disposizione nel contesto del mentoring, un modulo di esempio che può essere esplorato dall'allievo e presentato all'organizzazione / incubatore come strumento per la selezione e il processo di corrispondenza.

Nome del mentee:		
Titolo:		
Telefono:	Email:	
questionario. Le informaz e può fornirti il tipo di s riservate e verranno utiliz partecipazione.	ioni saranno utilizzate per abbir upporto di cui hai bisogno. Tuti	entee, ti preghiamo di compilare questo narti a un mentore che ha interessi simil te le informazioni saranno strettamente azione del programma. Grazie per la tua
2. I miei interessi/aspett	ative sono	·
3. I miei tre punti di forz	a professionali sono	
4. Le mie tre necessità p	rofessionali su cui ho bisogno d	li migliorare sono
5. Gli obiettivi sui quali s	pero di lavorare con un mentor	re sono





	·
6. Per quanto riguarda il processo di mentoring, questa è: (selezionarne uno)	
a. la prima volta cui aderiscob. la seconda occasione di fare esperienzac. Ho avuto più di due esperienze di mentoring	
6.1. Se è almeno la seconda volta, si prega di indicare ciò che è andato bene nell precedenti	e esperienze
	·
6.2. Se è almeno la seconda volta, si prega di indicare ciò che nelle esperienze andato meno bene	precedent è
7. Vorrei lavorare con un mentore che (inserire una X nelle opzioni che si ritiene appropriate)	siano più
Affermazioni	Indicatore di verifica
Ha esperienza nel mentoring e nella consulenza imprenditoriale	
Darà grande visibilità al mio progetto attraverso il marketing, ad esempio	
Può aiutare ad identificare i finanziamenti o ad accedere alle risorse (attraverso la legislazione, ad esempio)	
Può aiutare a pianificare la mia impresa sociale, con I relative obiettivi a breve e lungo termine.	





Può aiutare con le opportunità di networking	
Può aiutarmi a migliorare le mie competenze di imprenditore sociale.	
Altro (si prega di specificare)	
a	
b	
	I
8. La persona che vorrei come mentore è	
Scelta numero 1:	
Scelta numero 2:	
Scelta numero 3:	
Nessuna preferenza:	
Nota: faremo del nostro meglio per soddisfare le vostre preferenze ma ovviamente que essere garantito.	esto non può
8. I miei hobby e interessi sono	
9. Altri commenti	

Argomento principale 2. ESERCIZIO 2

Application Form del mentore





In questo esercizio forniamo nel contesto del mentoring, un modulo di esempio che può essere esplorato dai mentori e presentato all'organizzazione/incubatore come strumento di selezione del mentore per il loro programma di mentoring

Nome del mentore:		
Titolo:		
Telefono:	Email:	
questionario allegato. Le interessi simili e può trarro strettamente riservate e v Grazie per la tua partecipa	migliore combinazione mentor-mentee, ti preghia informazioni saranno utilizzate per abbinarti ad ure il massimo beneficio dalla tua guida. Tutte le informaziono utilizzate solo per scopi di amministrazionazione. Interessato a diventare un mentore è/sono	un mentee che h ormazioni sarann
2. Le aree di competenza	o di sviluppo di impresa sociale in cui sarei più e	efficace nel fornir
una guida a un mentee so	a o di sviluppo di impresa sociale in cui sarei più e ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più app	ropriate)
·	·	
una guida a un mentee so Affermazioni	·	ropriate) Indicatore
una guida a un mentee so Affermazioni Ha esperienza nel mento	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più app	ropriate) Indicatore
una guida a un mentee so Affermazioni Ha esperienza nel mento Migliora la visibilità attra	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più app oring e nella consulenza all'imprenditorialità	ropriate) Indicatore
una guida a un mentee so Affermazioni Ha esperienza nel mento Migliora la visibilità attra Identifica i fondi o accede	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più app oring e nella consulenza all'imprenditorialità averso il marketing, ad esempio	ropriate) Indicatore
una guida a un mentee so Affermazioni Ha esperienza nel mento Migliora la visibilità attra Identifica i fondi o accede	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più apporing e nella consulenza all'imprenditorialità averso il marketing, ad esempio le alle risorse (es. dalla legislazione) con i relativi obiettivi a breve e a lungo termine	ropriate) Indicatore
Affermazioni Ha esperienza nel mento Migliora la visibilità attra Identifica i fondi o accede Pianifica imprese sociali, Ha opportunità di netwo	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più apporing e nella consulenza all'imprenditorialità averso il marketing, ad esempio le alle risorse (es. dalla legislazione) con i relativi obiettivi a breve e a lungo termine	ropriate) Indicatore
Affermazioni Ha esperienza nel mento Migliora la visibilità attra Identifica i fondi o accede Pianifica imprese sociali, Ha opportunità di netwo	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più apporing e nella consulenza all'imprenditorialità averso il marketing, ad esempio de alle risorse (es. dalla legislazione) con i relativi obiettivi a breve e a lungo termine ork con esperti	ropriate) Indicatore
Affermazioni Ha esperienza nel mento Migliora la visibilità attra Identifica i fondi o accede Pianifica imprese sociali, Ha opportunità di netwo Aiuta a migliorare le com	ono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più apporing e nella consulenza all'imprenditorialità averso il marketing, ad esempio de alle risorse (es. dalla legislazione) con i relativi obiettivi a breve e a lungo termine ork con esperti	ropriate) Indicatore





		<u> </u>
4. Le mie tre principali esigenze di sviluppo professionale sono		
5. Preferirei lavorare con un'allievo che (inserire una X nelle opzioni d	che si ritiene	 pi
appropriate) Affermazione	Indicatore verifica	d
Questa è la prima volta che si iscrive come mentee in un processo di mentoring		
Che ha avuto esperienza di mentee in un processo di mentoring		
Altro (specificare)		
a		
b		
6. Segna quelle che ritieni vere (metti una X nelle opzioni che ritieni più appr	ropriate)	
Ho precedenti esperienze di mentoring		
Non ho precedenti esperienze di mentoring		
La mia precedente esperienza era formale		
La mia precedente esperienza era informale		
7. La persona che vorrei come allievo è		
Prima scelta:		
Seconda scelta:		_
Terza scelta:		
Nessuna preferenza:		





8. I miei hobby ed interessi sono		
		_
9. Altri commenti		





Argomento Principale 2. ESERCIZIO 3

Contratto di mentoring

Questo contratto costituisce l'accordo di base e l'impegno per il rapporto di mentoring. Dovrebbe essere completato entro la prima o la seconda riunione, una copia conservata sia da Mentee che da Mentor e una copia restituita all'organizzazione del mentoring.

Dettagli del Mentor	
Nome	
Forma di contatto	
concordata	
Numero di telefono	
Email	
Orari concordati per il contatto	
Dettagli del Mentee	
Nome	
Forma di contatto	
concordata	
Numero di telefono	
Email	
Orari concrodati per il	
contatto	
D-44	do - Deletionaldo
Dettagli concordati di Mentor	ring Kelationship
Frequenza riunioni	
Durata riunioni	
Sede riunioni	
Procedura di cancellazione	
Stile di mentoring (oltre le	
info fornite)	
Limiti della relazione/confini	
personali	





Altre in	fo	(incluse	info							
mediche,	etc)								
Mentee						Mentor				
Firmato						Firmato				
Nome	ре	er esti	eso,	in	maiuscolo	Nome	per	esteso,	in	maiuscolo
Data				•••••		 Data		•••••	•••••	••••
Dutu						<i>υ</i> αια				





Argomento principale 2. ESERCIZIO 4 Piano d'azione del mentoring Data: I miei obiettivi per i prossimi 6 mesi sono (precisi e sequenziali come pietre miliari) 1. 2. 3. Aggiungi righe se necessario... I miei obiettivi da qui al prossimo incontro con il mio Mentore / Mentee sono (in ordine di priorità): 1. 2. 3. Aggiungi righe se necessario... I passaggi pratici per raggiungere questi obiettivi sono: **Azione** Da parte di chi Entro quando





Come saprò quando avrò rag	ggiunto i miei obiettivi:
Data di revisione	Commenti sul progresso





Argomento principale 2. ESERCIZIO 5

Modulo di revisione del mentoring

Nome del Mentee
Nome del Mentore
Data
Come sta procedendo con il tuo Mentee/Mentor?
Quali sono stati gli aspetti positivi e/o i benefici degli incontri finora?
Ci sono questioni/problemi relativamente alla relazione di mentoring?





Avete concordato risultati/obiettivi? Si prega di dettagliare qui sotto.
Quali progressi avete fatto rispetto ai risultati/obiettivi da voi concordati?
Come potrebbe essere migliorato il programma?
Data e orario del prossimo incontro di revisione:





Data	
Firmato	
Argomento principale 2. ESERCIZIO 6	
Foglio di lavoro per la preparazione del Mente	غ
Nome del Mentee:	Data:
Sfide/Argomenti che vorrei analizzare dura	ante la sessione
Come procedere per:	
Come procedere per:	
Come procedere per:	
La zona verde	La zona rossa
Problemi nella zona verde:	Problemi nella zona rossa
•	•
•	•
•	•
Misure che posso adottare per affrontare	Misure che posso adottare per affrontare
questi problemi: •	questi problemi •
•	•
•	•
Qualsiasi altro pensiero riguardo a sfide/ar	gomenti che vorrei esplorare nella sessione
in base alla mia preparazione?	
Come procedere per:	





- III	
•	
•	
rgomento Principale 2. ESERCIZIO 7	
oglio di lavoro della sessione di mento	oring
Nome del Mentee:	Data:
Nome del Mentor:	Durata della sessione:
Le sfide e il	calendario per la sessione
Azioni da intrapre	endere per la sessione successive
·	·
Incompleto	dalla sessione precedente?
теотресо	dana sessione procedence.
Intuizio	oni durante la sessione





Argomento Principale 2. ESERCIZIO 8

Registro orario del mentoring

Data	Canale di comunicazione	Durata	Sessione	Commenti
			n.	
dd/mm/yy	e.g., chat o email o Skype	hh:mm	#	Riassunto o info principali





mento Principale 2. ESERCIZIO 9						
ılo di valutazione della partnership -	Mentee					
ne del Mentee:		Data:				
ne del Mentor:		Ore impiega				
Spiega a parole com	e hai trovato i	l processo di i	mentoring			
Tre cose che vuoi riconoscerti						
Tre cose che v	<mark>vuoi riconosce</mark> r	re al tuo ment	core			
Tre cose che v	<mark>vuoi riconosce</mark> r	re al tuo ment	core			
Tre cose che v	<mark>vuoi riconoscer</mark>	re al tuo ment	core			
	<mark>/uoi riconoscer</mark> ck specifici per					

Cosa, se ci fosse, avrebbe migliorato l'esperienza di mentoring?





Argomento Principale 2. ESERCIZIO 1	10
Modulo di valutazione della partners Nome del Mentore:	Data:
Nome del Mantee:	
	Ore impiegate:
Quali sono state le cose spec	cifiche che hai imparato e ottenuto essendo un mentore?
Ovel betata ili salama manamala ali	
Qual e stato il valore personale chi	e credi il mentee ha guadagnato dall'esperienza di mentoring?
_	
1	Tre cose che vuoi riconoscerti
Tre cose	e che vuoi riconoscere al tuo mentee
	oter fare meglio la prossima volta? E come?





Argomento Principale 2. ESERCIZIO 11

Modulo di valutazione della relazione di Mentoring

Si prega di compilare quanto più possible questo modulo, per permetterci di ottenere un feedback su come il rapporto di mentoring ha supportato voi e la vostra impresa sociale.

Una volta completato, si prega di inviare a <<email>>. Grazie.

I tuoi dettagli

Nome		
Contatto		
email		
Mentore	Numero di sessioni	

Relazione di Mentoring

Si prega di rivedere le aree qui sotto e segnare se il rapporto di mentoring ha avuto un impatto in una di queste aree:

·	ı	mpatto
	In accordo	In disaccordo
Il mentore era ben abbinato alle mie esigenze		
Il mentore è stato molto di supporto durante il programma		
Avere un mentore ha fatto la differenza per me, personalmente		
Avere un mentore ha fatto la differenza per la mia attività		
Il mentore mi ha aiutato ad ottenere informazioni aggiuntive di cui non ero al corrente		
Il processo di mentoring ha rispecchiato le mie aspettative		
Consiglierei il programma di mentoring ad altri imprenditori		
Commenti:	1 1	







Risultati personali

Si prega di rivedere le aree qui sotto e segnare se il rapporto di mentoring ha avuto impatto su qualcuna tra queste

	Non applicabile	Impatto					
	аррисавие	basso	medio		alto		
Avvio di un'impresa							
Avvio di un franchising							
Pianificazione d'impresa							
Sviluppo d'impresa							
Franchising di un modello aziendale							
Strategia di uscita / Vendita di un'impresa							
Posizione e locali							
Gestione del progetto e dei cambiamenti							
Efficienza dell'impresa / Miglioramento del processo							
Fornitori / esternalizzazione							
Relazione con i clienti & ritenzione							
Innovation e Introduzione di Nuovi Prodotti (NPI)							
Risvolti legali/commerciali							
Competenze personali (delegare, fare networking, fidarsi, etc)							
Finanza, contabilità, investimenti esterni e tasse							
Commercio internazionale							
Problematiche ambientali							
Risorse umane/ Reclutamento							
Vendite e tecniche							
Pubblicità e PR							
Strategie di marketing							
Web / Ottimizzazione per I motori di ricerca (SEO)							
Social Media / Marketing digitale							
Tecnologie dell' Informazione e della Comunicazione (ICT)							





Efficacia personale / Gestione del tempo			
Gestione in un ambiente imprevedibile			
Risoluzione dei problemi e Processo Decisionale			
Capacità comunicative			

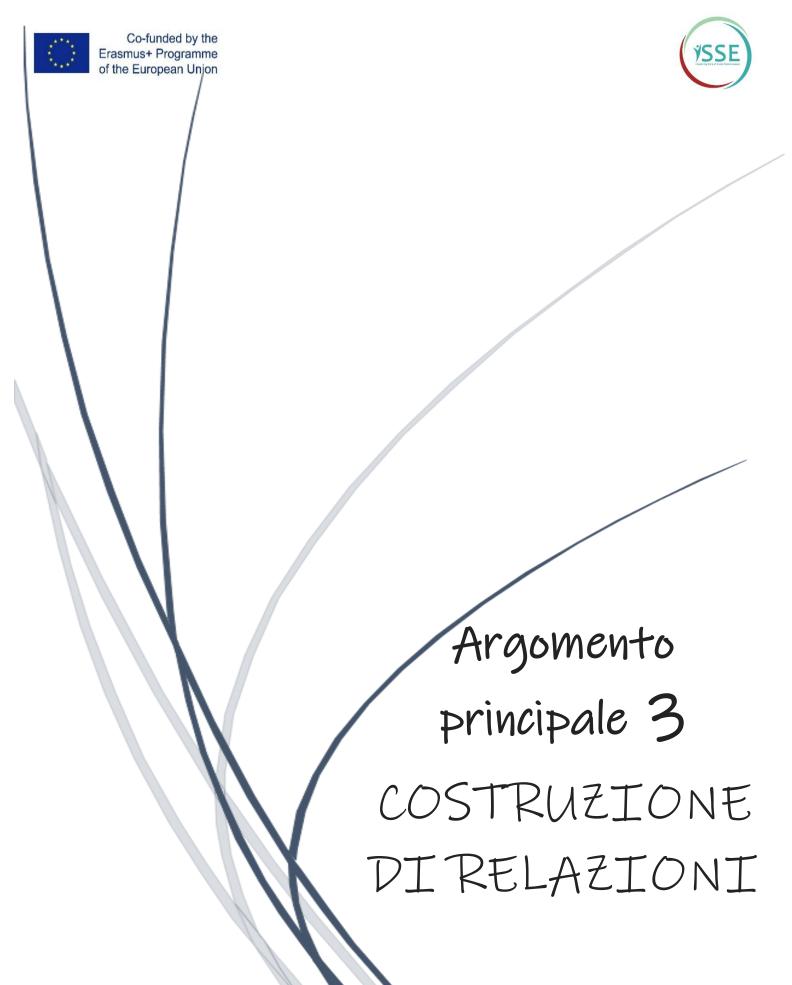
Risultati sull'impresa sociale

Si prega di rivedere le aree qui sotto e segnare se il rapporto di mentoring ha prodotto impatto su ciascuna di queste aree:

		Impact	
	bassa	Media	alta
Miglioramento del turnover			
Aumento delle vendite			
Miglioramento dei profitti			
Morale migliorata			
Nuovi contratti / imprese			
Migliore consapevolezza del marchio			
Aumento della soddisfazione del cliente			
Aumento del network tra imprese			
Piani di successione			

Altri risultati

Altri comm	enti o risultati inattesi ri	spetto al programn	na?		
	che il programma sia di a o al tuo Mentore.	valore, fornisci ge	ntilmente una brev	ve testimonianza	relativa al







Argomento principale 3. ESERCIZIO 1

Ci sono una varietà di definizioni del concetto di motivazione secondo diversi autori, ma in generale, molte definizioni del concetto non variano notevolmente e tendono a includere quattro elementi fondamentali. Abbina questi elementi e i loro significati attraverso una freccia che colleghi l'elemento e il significato.

ELEMENTI FONDAMENTALI		SIGNIFICATO
Ricompensa	•	Comportamento osservato
Stimolo	•	Estensione temporale del comportamento motivato
Movimento e persistenza	•	Rafforzamento delle azioni precedenti
Azione e sforzo	•	Forze energetiche responsabili dell'attivazione del comportamento
		Risultato:/4

Argomento Principale 3. ESERCIZIO 2

Jane	ha	iniziato	le	sue	attività	imprenditoriali	sociali	mossa	dalla	compassione	verso	i
miglio	oram	nento del	llala	qua	lità della	ı vita della comu	unità in	cui ope	ra e ir	particolare d	ove ve	de
enorr	ni pr	oblemi e	lac	une r	nei bamb	oini. Il tipo di mo	tivazion	e che gu	ida Jar	ne possiamo ch	niamarl	0

a. Motivazione interna; b. Motivazione esterna; c. Motivazione intrinseca; Motivazione estrinseca.

Risultato: /1

Argomento Principale 3. ESERCIZIO 3

Secondo la Teoria dell'Aspettativa di Vroom, il grado di motivazione verso un comportamento, un'azione o un compito dipende da tre percezioni o concetti fondamentali: **valenza**, **strumentalità** e **aspettativa**. Nelle frasi seguenti, scrivi la percezione più appropriata per ogni frase.

La misura in cui l'attrazione di un individuo per un determinato risultato o la soddisfazione che si aspetta di ricevere da un determinato risultato è detta

_____.

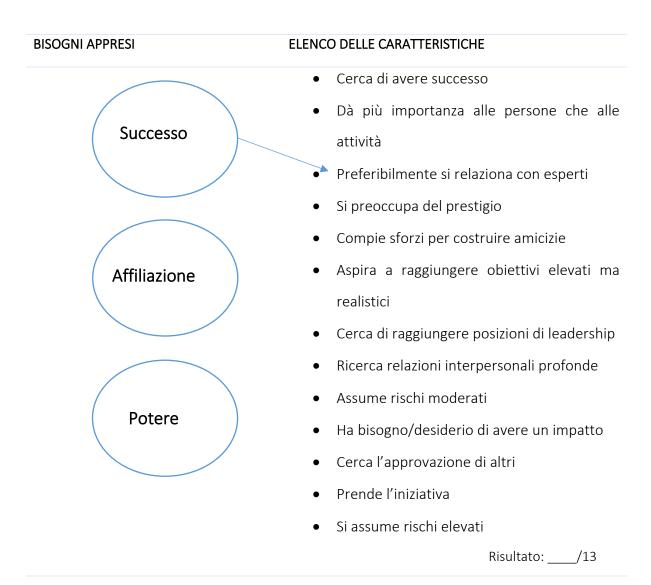




F	La percezione di	una per	sona rigu	iardo la relazione	e tra l'esecuzio	ne di un	'azione	е
	l'esperienza	di	un	particolare	risultato	è	chiama	ıta
				·				
F				è la pi	robabilità che	una det	ermina	ıta
	azione porti a un	risultato	desidera	to, a condizione c	che i mezzi e le	compete	nze sia	no
	disponibili per il s	uccesso.						
						Risultato	o:	_/3

Arogomento Principale 3. ESERCIZIO 4

Secondo la Teoria Motivazionale di McClelland, tre tipi di bisogni appresi fungono da motore nell'essere umano: successo, affiliazione e potere. Abbina ogni bisogno appreso alle caratteristiche dell'elenco esposto che ritieni appropriate per ogni esigenza attraverso una freccia.







Argomento Principale 3. ESERCIZIO 5

Indica quali sono i tre passaggi o parti del processo percettivo.	
a)	
b)	
c)	
	Risultato:/3
Scegli uno dei tre e spiegalo con parole tue.	





Argomento principale 3. ESERCIZIO 6

Completa il seguente cruciverba:

											4									
						3														
								•	2											
								5												•
										•			•				1			
						6														
_																	-			
1																				
													_	T	T	Ī	T	1		
									7											
				ı	1	ı		1												
		8																		
_	4											· · · ·								_
	1	Proce	sso ch	e por	ta ad e	estrap	olare	princi	рі о со	onclus	ioni da	a fatti	o da e	eviden	ze par	ticola	rı			
	2	•			•		gica ge		•				•				_			
		preuis	sposizi	one n	пенна	CHE	n un c	erto s	eliso (ullige	lulle	e iiite	i azioi	II COII	i ogge	tto III	quest	ione		
	3	Fase i	n cui s	i conv	/erton	o gli s	timoli	in mo	odelli,	rende	ndoli	cioè ri	conos	cibili p	er po	i pote	rli inte	erpre	tare	
	4	Fase in cui assegna un significato alle osservazioni iniziali																		
_																				
	5					•	venzio						•				ie per	SOUIGI	ਦ 	_
	6	Risulta	ato de	lle pre	estazio	oni de	l filtro	che g	gonfia	o ann	ulla le	inforr	mazior	ni						ĺ
	7			-	estazio	oni de	l filtro	che c	compo	rta m	odifich	ne e p	iegam	enti fu	ıori fo	rma d	elle			
	8	inforn E' il pr			che de	term	ina la s	scelta	degli	stimol	i sui a	uali si	decid	erà di	conce	ntrar	si			-
		- '' P'	о р			207111		20100	2-D''			2.0.1 01	2010		30.100					

Risultato: _____/8





Argomento principale 3. ESERCIZIO 7

Unisci la descrizione con le aree del modello di Johari Widow tramite una freccia

AREE O QUADRANTI	DESCRIZIONE
Area cieca ●	• Include informazioni su noi stessi che noi e altri conosciamo
Area nascosta ●	 Si riferisce alle informazioni "sconosciute" su noi stessi che nè noi nè gli altri conosciamo
Area sconosciuta●	• Include informazioni su noi stessi che noi non conosciamo ma gli altri si
Area libera ●	• Include informazioni su noi stessi che noi conosciamo ma gli altri no
	Risultato:/4

Argomento principale 3. ESERCIZIO 8

Collega il Tipo Standard di Comunicazione con le aree esistenti nel modello di Johari Widow tramite una freccia

AREE O QUADRANTI	TIPO STANDARD DI COMUNICAZIONE
Area cieca ●	● tipo D
Area nascosta ●	● tipo C
Area sconosciuta ●	● tipo B
Area libera ●	● tipo A
	Risultato:/4
A parole tue, come descriveresti lo sta	andard di Comunicazione di tipo D?





Argomento Principale 3. ESERCIZIO 9

Abbina le diverse tecniche di Ascolto Attivo indicate nella Colonna A con gli scopi a cui corrisponde una determinate tecnica, come mostrato nella Colonna B.

COLONNA A - Tecnica		COLONNA B - Proposito
Parafrasare	•	Ottenere più informazioni
Verbalizzare le emozioni	•	Aiutare l'imprenditore a vedere altri punti di vista
Fare domande	•	Chiarire ciò che viene detto
Riassumere	•	Incentivare il dialogo
Chiarire	•	Trasmettere interesse
Incoraggiare	•	Dimostrare che qualcuno ti capisce
Bilanciare	•	Rivedere i progressi
		Risultato: /7

Argomento Principale 3. ESERCIZIO 10

Attraverso tecniche di ascolto attivo e diversi tipi di intervista definiti durante la sessione, per la risoluzione dei problemi, la conduzione dell'intervista, trova la corrispondenza appropriata tra i diversi tipi di domande, esposte nella colonna A sotto l'ambito delle tecniche di ascolto attive, con i diversi componenti preponderanti per la risoluzione, esposti nella colonna B.

COLONNA A – Tipo di domanda	COLONNA B – Componenti
	principali per la risoluzione
Domande aperte (Intervistare; Parafrasare; ● Verbalizzare emozioni)	VISUALIZZARECAPACITA'
Domanda di controllo (Chiarire; Incoraggiare) ●	IDENTIFICAREPROBLEMI /MOTIVAZIONI/SITUAZIONI/ASPETTATIVE
Domanda di conferma (Chiarire; bilanciare)	ESPLORARE IMPATTI /BENEFICI





Risultato: ____/3

Argomento Principale 4 REGOLAZIONE DELLE RELAZIONI

Questo progetto è stato finanziato con il support della Commissione Europea all'interno del programma Frasmus+. Tale pubblicazione [comunicazione] è il punto di vista dell'autore e la Commissione non può nitenersi responsabile per nessun uso che può essere fatto delle informazioni contenute.

2018-1-ES01-KA204-050918





Grafico KWHLAQ

È fondamentale valutare i punti di forza, le debolezze e le aree di sviluppo al fine di valutare la propria traiettoria di crescita. Il grafico KWHLAQ è utile sia per mentore che per l'allievo per valutare dove ci si trova attualmente e dove si intende andare in modo da rimanere concentrati e all'interno del percorso di mentoring. È anche utile per determinare quali azioni sono state intraprese, quali nuovi apprendimenti sono stati acquisiti e se possono sorgere nuove esigenze. Può essere utilizzato all'inizio del percorso di mentoring e aggiornato verso la fine di ogni fase.

Grafico KWHLAQ			
K	Cosa conosco?		
W	Cosa voglio conoscere?		
н	Come faccio a saperne di più?		
L	Cosa ho imparato?		
А	Che azioni intraprenderò?		
Q	Quali nuove domande ho?		





Modello di accordo di mentorship #11

Lo scopo di questo modello è quello di aiutarvi a documentare gli obiettivi e i parametri concordati reciprocamente che serviranno come base per le vostre relazioni di mentoring. Questo modello dovrebbe essere modificato per soddisfare le esigenze individuali.

- 1. Obiettivi (ciò che speri di raggiungere come risultato di questo rapporto; ad esempio, acquisire una prospettiva relativa alle competenze necessarie per il successo nel mondo accademico, esplorare nuove opportunità di carriera/alternative, ottenere conoscenze sulla cultura organizzativa, networking, sviluppo delle competenze di leadership, ecc.).
- 2. Misure per raggiungere gli obiettivi indicati in precedenza (ad esempio, riunirsi regolarmente, manoscritti/borse di studio, collaborare a progetti di ricerca, step per raggiungere l'indipendenza, ecc.)
- 3. Frequenza delle riunioni (frequenza, durata e luogo delle riunioni).
- 4. Riservatezza: tutte le questioni delicate di cui si discute saranno tenute nella più stretta riservatezza. I problemi che sono off limits per la discussione includono ...
- 5. Pianificare la valutazione dell'efficacia della relazione (ad esempio, una revisione semestrale dei verbali, degli obiettivi e dei risultati/risultati/conseguimenti).
- 6. Clausola di terminazione della relazione: nel caso in cui una delle parti ritenga il rapporto di mentoring improduttivo e richieda che esso venga terminato, accettiamo di onorare la decisione individuale senza alcuna domanda o colpevolizzazione.
- 7. Durata: Questo rapporto di mentoring continuerà fino a quando entrambe le parti si sentiranno a proprio agio con la sua produttività o fino a...

https://www.washington.edu/medicine/pediatrics/pednet/documents/mentoring/sample_mentoring agreements.docx

-

¹ Tutti e tre i Modelli di Accordo di Mentoring per il contesto della formazione sono stati estratti dalla seguente fonte





Modello di accordo di mentorship #2

Questo contratto è tra l'allievo e i suoi mentori. L'allievo e ogni mentore devono completare il modulo individualmente, quindi rivedere e discutere congiuntamente le risposte di ogni persona per raggiungere un accordo. L'allievo deve riscrivere le risposte concordate prima che il contratto sia firmato e datato da lui/lei e da ogni mentore. L'allievo è responsabile del mantenimento del contratto e della revisione/aggiornamento, se necessario. La prima revisione congiunta dovrebbe avvenire un mese dopo la riunione iniziale per controllare e accettare le modifiche necessarie.

1. Che tipo di assistenza vuole l'allievo dal mentore? 2. Quali aspettative hanno i mentori sull'allievo? 3. Quali aspettative ha l'allievo sui mentori? 4. Quante volte vi incontrerete? 5. Dove e quando vi incontrerete? 6. Per quanto tempo? 7. Chi sarà responsabile ella pianificazione delle riunioni? 8. Cosa includeranno gli argomenti della riunione? 9. Quali saranno le regole di base per le discussioni? (Ex. confidenzialità, apertura, franchezza, semplicità, ecc.) 10. Se sorgessero problemi, come sarebbero risolti? 11. Eventuali preoccupazioni che l'allievo vuole discutere e risolvere? 12. Eventuali preoccupazioni che il mentore vuole discutere e risolvere? 13. Come capirete quando il rapporto di mentoring ha eseguito il suo scopo e dovrà terminare? 14. Abbiamo convenuto che i nostri incontri iniziali si concentreranno su questi tre argomenti: b. 15. Eventuali aree/problemi aggiuntivi che si desidera discutere e accettare? Firma del mentee Data





Adattato da: Hook, Edward W III and Audrey Wrenn. UAB Center for Clinical and Translational Science Mentoring Contract.

Argomento Principale 4. ESERCIZIO 4

Modello di accordo di mentoring #3

Nome del mentore:

Nome del mentee:

- 1. Descrizione del lavoro che sarà oggetto di di focus durante il mentoring. (Descrivere brevemente l'area di lavoro attorno alla quale si verificherà il mentoring e indicare i suoi obiettivi. Non essere eccessivamente ambizioso pensa attentamente ad un obiettivo di lavoro realistico che si adatti al tempo e alle risorse disponibili per mentore e mentee. Inoltre, tieni presente che le approvazioni IRB o altri fattori esterni potrebbero avere un impatto sulla fattibilità di determinati progetti e cerca di evitare che il focus del progetto di collaborazione sia tenuto in ostaggio da fattori al di fuori del controllo del mentore o dell'allievo).
- 2. **Descrizione del mentoring attuale.** (Descrivere brevemente il mentoring che l'allievo ha attualmente a disposizione nel suo istituto in termini di mentore di ricerca primario, consulente di ricerca, direttore della borsa di studio, presidente di tesi, capo divisione, presidente di dipartimento o direttore del centro. Si prega di descrivere le aree generali in cui sente di avere maggiormente bisogno mentoring e perché questo non sia disponibile per voi attualmente).
- 3. **Definire gli obiettivi di sviluppo delle competenze per l'allievo** (Descrivere le competenze che saranno al centro del mentoring. Fornire uno o due obiettivi realistici che si riferiscono a queste competenze e che il mentoring tenterà di raggiungere durante i 12 mesi).
- 4. **Descrizione del piano di comunicazione** (Esprimere chiaramente le aspettative di contatto e di scambio durante il mentoring. Evitare termini ambigui e specificare l'aspettativa reciproca di scambio in termini di frequenza, durata e metodo. Chiarire le responsabilità per la copertura di eventuali costi associati a questo programma di scambio).
- 5. Descrizione delle riunioni pianificate
- 6. **Impegni che saranno presi l'uno con l'altro** (Elencare gli impegni che saranno effettivamente presi l'uno con l'altro al fine di soddisfare l'obiettivo di sviluppo delle competenze per mentee).
- 7. Aspettative reciproche (Elenca i tipi di aspettative che entrambi avete sul mentore e sull'allievo durante il mentoring. Descriverli brevemente e ad un livello generale. Ad esempio: aspettative sul mentore revisione dello sviluppo dello strumento; orientamento sulla strategia globale di esecuzione dello studio; revisione del manoscritto. Le aspettative riguardo il mentee preparazione di tutti gli strumenti di studio; preparazione del progetto di manoscritto; garantire le approvazioni necessarie)
- 8. **Risultati** (Elenca i risultati ai quali il mentoring dovrebbe portare e indicane il tempo previsto per la finalizzazione. Cerca di essere il più specifico possibile questo sarà un aiuto per entrambi per accertarvi che il mentoring stia procedendo come previsto. Idealmente, specificare i risultati previsti dopo 3, 9 e 12 mesi di mentoring).

Impegni di mentori ed allievi





Ho letto quanto sopra e mi impegno a condurre la mia partecipazione a questo tutoraggio in conformità con l'accordo di Mentoring e con i principi e la descrizione fornita sopra.

(Firma del mentee) (Firma del mentor)

Argomento principale 4. ESERCIZIO 5

Mappatura bisogni-paure²

Descrizione: La mappatura bisogni/paure è uno strumento di chiarificazione orientato all'attore. Per ogni attore, le questioni, gli interessi/aspettative/esigenze, le paure, i mezzi e le opzioni sono elencati in una tabella. Ciò consente il confronto e il riferimento rapido. Può essere usato 1) per analizzare un conflitto da parte di un attore, scrivendo i punti per gli altri attori ipoteticamente, 2) da parte di terzi per chiarire la sua percezione degli attori ipoteticamente, 3) durante la mediazione può essere utilizzata una tabella abbreviata, ad esempio con problemi e interessi. Vedendo i problemi e gli interessi scritti su una lavagna a fogli mobili o su una bacheca, una parte in conflitto ha qualche garanzia che il suo punto sia stato ascoltato, 4) può essere utilizzato come esercizio di cambiamento della prospettiva del conflitto, quando ogni attore compila la tabella per gli altri attori, e poi si scambiano immagini "sé" ed "estranee". Per il funzionamento di quest'ultima versione è necessario un certo grado di fiducia e comprensione.

Obiettivi:

- ✓ Chiarire in un formato comparabile le caratteristiche dei vari attori;
- ✓ Abbandonare posizioni di stallo, concentrarsi su bisogni e paure e possibili opzioni per affrontarli;
- ✓ Aiutare le persone a capire le reciproche percezioni;
- ✓ Stimolare la discussione.

Istruzioni step by step:

- 1. Disegna una tabella con le seguenti colonne: problemi, interessi/bisogni, paure, mezzi ed opzioni.
- 2. a) Una parte in conflitto o una terza parte riempie la tabella come strumento di analisi del conflitto, la tabella non viene visualizzata dalle altre parti in conflitto. b) In un ambiente di laboratorio moderato, ogni parte in conflitto compila la tabella per la propria situazione. La tabella comune è discussa nel gruppo. Il facilitatore chiarisce l'importanza di concentrarsi sugli interessi (perché le persone vogliono qualcosa) e non sulle posizioni (ciò che la gente dice di volere). Le opzioni non devono necessariamente essere realizzabili nel prossimo futuro.

² Source: www.act4transformation.net





PARTI	PROBLEMI	INTERESSI	PAURE	MEZZI	OPZIONI





L'albero dei conflitti

In molti conflitti ci sarà una serie di opinioni riguardanti questioni come:

- ✓ Qual è il problema principale?
- ✓ Quali sono le cause più profonde?
- ✓ Quali sono gli effetti che sis ono avuti come risultati di questi problemi?

Qual è la questione più importante da affrontare per il nostro gruppo?

L'albero dei conflitti offre un metodo per identificare i problemi che ognuno di essi considera importante e quindi ordinarli in tre categorie:

- 1. Problemi principali
- 2. Cause
- 3. Effetti

Molti problemi possono essere sia cause che effetti del conflitto.

Questo può costituire la base per un'utile discussione sul ciclo della violenza e sul modo in cui le comunità possono rimanere intrappolate dai conflitti.



Foglio di lavoro per la formulazione dei casi

Adattato dalla psicologia cognitiva, questo strumento consente un'analisi dei pensieri, dei sentimenti, dei comportamenti e delle sensazioni fisiche dell'imprenditore associati a una specifica situazione qui e ora. Questo foglio di lavoro è progettato per essere completato solo dal mentore, sulla base delle informazioni fornite dall'imprenditore durante la sessione online. È stato progettato per raccogliere dati (evento(i) che ha(hanno) portato al fallimento del'impresa sociale) e per esplorare i meccanismi alla base di queste situazioni problematiche (sentimenti, emozioni e sentimenti, pensieri e credenze di cui l'imprenditore fa esperienza insieme con le loro eventuali distorsioni cognitive).

- 1) Identifica una situazione problematica
- 2) Identifica i pensieri automatici
- 3) Identifica il significato di questi pensieri automatici
- 4) Identifica quali emozioni sono associate a questi pensieri automatici
- 5) Identifica le sensazioni fisiche che li accompagnano
- 6) Scopri come ha reagito di conseguenza il cliente

Per aiutarti a completare il foglio di lavoro, ecco un elenco di distorsioni cognitive:

F	Ì	lt	r	a	r	e
_	٠,			_	_	_

Concentrarsi esclusivamente sul negativo ignorando tutto il positivo.



Pensiero polarizzato

Pensiero in bianco e nero che non vede il grigio



Generalizzare

Supporre che tutte le esperienze e le persone siano uguali, sulla base di un'esperienza negativa



Saltare alle conclusioni

Essere convinti di qualcosa con poche o nessuna prova a sostegno.



Essere catastrofici

Presupporre che lo scenario peggiore ingrandendo il negative e sminuendo il positivo



Personalizzare

Credere di essere almeno parzialmente responsabile di tutto ciò che di negativo accade intorno



Controllare gli arrori

Pensare che tutto ciò che succede è o tutta colpa tua o non è affatto colpa tua



Fallacia dell'equità

Essere troppo preoccupati che tutto sia equo



Incolpare

Indicare gli altri quando si cerca una causa di qualsiasi evento negativo, invece che guardare se stessi



Si dovrebbe

Tenersi stratti alle tue regole personali su come dovrebbero comportarsi le persone.



Ragionamento emotivo

Credere "se lo sento, deve essere vero!".



Fallacia del cambiamento

Aspettarsi che gli altri cambino per soddisfare le tue esigenze



Etichettatura globale/sbagliata

Generalizzare uno o due casi in un giudizio complessivo, utilizzando un linguaggio esagerato e caricato emotivamente.



Avere sempre ragione

Credere che sia assolutamente inaccettabile sbagliarsi.

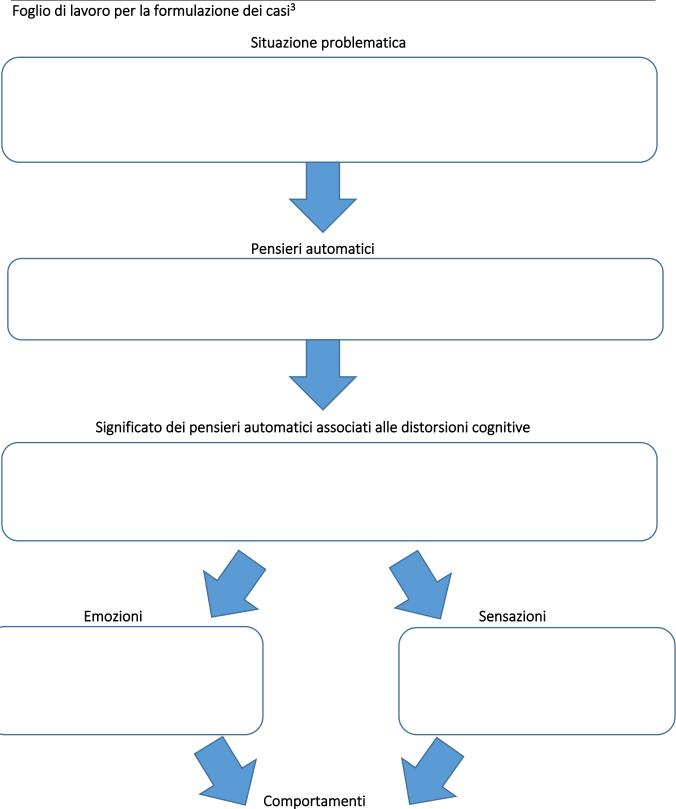






Fallacia della ricompensa dal cielo

Credere che ogni buon atto da parte tua sarà rimborsato o compensato



³ Adattato da: PositivePsychology.com





Foglio di lavoro per la revisione dei risultati e delle aspettative

Quali erano gli obi	ettivi previ	sti per l'impre	nditore sociale in	questo progetto	/avventura:
Breve termine					
Medio termine					
Lungo termine					
Con questo prog sociale	etto/avver	ntura quali ri	sultati erano de	stinati/previsti	per l'imprenditore
Livello					
professionale					
Livello					
personale					
imprenditore che	possa colr sentire un	nare la parte a nuova avv	connessa all'area ventura in cui l	problematica 'imprenditore	ship con un altro per esempio, o che possa raggiungere
A questo punto si	raccomanc	a all'imprendi	tore sociale (inser	rire una X nelle o	pzioni)
Formazione specif		Networking		Partnership [
. Tringlione speen		. 1001101111111111111111111111111111111		, arenersing	
Altro?					
					;



Argomento Principale 4. ESERCIZIO 9

Com'è stato sviluppato "il problema"? Foglio di lavoro

1. Cosa è successo all''imprenditore nel suo Business 3. Che cosa sta mantenendo il Plan? problema "in corso"? 3. Quali eventi o inneschi si sono verificati subito prima che "il problema" si sviluppasse?





Se possible, di cosa ha bisogno l'imprenditore sociale per mitigare o eliminare il fallimento

Argomento principale 4. ESERCIZIO 10

Revisione del Business Plan Sociale

Questo strumento intende come alternativa l'esercizio di analisi del Business Plan sociale basato sul Social Business Model Canvas tra ciò che sta andando o è andato bene e ciò che non sta funzionando o ha portato a risultati non soddisfacenti.

Questo strumento propone di effettuare questa analisi secondo i moduli integrativi di:

- MISSION: imprese a scopo sociale che desiderano cambiare la società in meglio.
- IMPLEMENTAZIONE: alleati chiave; risorse chiave; attività chiave.
- VALORE: innovazione sociale e proposta di valore.
- MERCATO: relazioni con i clienti; vantaggi per i clienti; canali.
- FINANZE: costo della consegna; reinvestimento comunitario; flussi di entrate.

Si tratta di un esercizio che esamina ciò che è stato pianificato e ciò che è attualmente sbagliato, che costringe i giocatori ad indicare soluzioni o alternative per migliorare il piano aziendale sociale. In questo senso, l'analisi richiede che ogni modulo integrative risponda alle seguenti variabili:

- Variabile DIFFERENZA Qual è la differenza tra ciò che è stato previsto e ciò che sta realmente accadendo in ogni modulo integrative del piano aziendale sociale;
- Variabile SOLUZIONE Qual è o quali sono le soluzioni più appropriate che mitigano, o
 le soluzioni che eliminano o contrastano le cause o i fattori che contribuiscono a tali
 prestazioni insoddisfacenti.





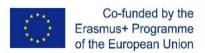
Infine, è uno strumento che incoraggia il mentore e l'allievo a un momento analitico-razionale del piano aziendale sociale e se in ultima analisi si dovrebbe continuare con il business plan originale.

Revisione del Social Business Plan – Parte I

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
MISSION		
Che cambiamento hai intenzione di fare nel mondo?		
Il piano aziendale sociale è in linea con la missione inizialmente pianificata?		
OSSERVAZIONI PER LA MISSIONE		

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
IMPLEMENTAZIONE		
Alleati chiave		
Risorse chiave		
Attività chiave		
OSSERVAZIONI PER L'IMPLEMENTAZIONE		

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
VALORE		
Innovazione sociale		





Proposta di valore	
OSSERVAZIONI PER IL VALORE	

Revisione del Business Plan Sociale – Parte II

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
MERCATO		
Relazioni con i clienti		
Vantaggi per i clienti		
Canali		
OSSERVAZIONI PER IL MERCATO		

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
FINANZE		
Costo di consegna		
Reinvestimento comunitario		
Flussi di entrate		



Seleziona con una

"X"

PERCHÉ



OSSERVAZIONI PER LI FINANZE	E		
Argomento principale		1	
registro di apprendi	mento del mentore – Parte PROGETTO DI IMPRESA SC		
Nome dell'allievo:	PROGETTO DI TIVIPRESA SC	CIALE	
Principale proposta di impresa sociale:			
Anno:			
Modulo/i integrativ	vo del Business Plan che no	on è /non è andato co	me previsto e perchè
IMPLEMENTAZIONE	Alleati chiave	Risorse chiave	Attività chiave
Seleziona con una "X"			
PERCHÉ			
VALORE	Innovazione sociale	-	Proposta di valore
Seleziona con una "X"			
PERCHÉ			
MERCATO	Relazioni con i clienti	Vantaggi per i clienti	Canali





FINANZE	Reinvestimento comunitario	Costo della consegna	Flussi di entrate
Seleziona con una "X"			
PERCHÉ			

Registro di apprendimento del mentore – Parte II

	PROGETTO DI BUSINESS SOCIALE
Azioni correttive e soluzioni che hanno lavorato insieme	





Risultato finale dopo azioni correttive	
Risultato finale	

Questo progett à è stato finanziato con il support della Commissione Europea all'interno del programma Frasmus+. Tale pubblicazione [comunicazione] è il punto di vista dell'autore e la Commissione non può nitenersi il sponsabile per nessun uso che può essere fatto delle informazioni contenute.

2018-1-ES01-KA204-050918





SOLUZIONI

Argomento Prinicipale 1. ESERCIZIO 1

1. Empatia	Capacità di entrare in empatia con gli altri					
2. Consapevolezza di sè	Dovresti avere una buona conoscenza dei tuoi punti di forza e delle tue esigenze di crescita					
3. Comprensione	Dovresti essere preparato a cercare di comprendere diverse prospettive, approcci ed eventualmente background dei diversi protetti					
4. Comunicazione	É necessario che tu abbia eccellenti capacità communicative ed essere in grado di capire le idee e i sentimenti degli altri. Devi anche essere un buon ascoltatore.					
5. Capacità di potenziare	Devi essere in grado di creare un ambiente lavorativo dove sia possible per gli indiviui sperimentare cose diverse, dando loro la possibilità di contribuire in maniera diversa.					
6. Desiderio di aiutare gli altri a crescere	Dovresti capire come gli individui crescono e fanno esperienze, formalmente o informalmente, o come progettarne altre					
7. Conoscenza organizzativa	Dovresti sapere come ottenere qualcosa all'interno del contesto di supporto dei mentori e capire come funzionano le cose					
8. Credibilità	Dovresti avere credibilità personale e professionale, che potrebbe anch prevedere l'esser parte di organizzazioni di rilievo.					
9. Inventiva	Essere aperto a nuovi modi di fare le cose e diversi modi di lavorare					
10. Accessibilità	Dovresti avere la voglia e la capacità di impiegare tempo sufficiente a disposizione del tuo "mentee" per offrirgli supporto e guida					





- 1) Il diritto di ricevere formazione adeguata, sostegno e risorse sufficienti per svolgere bene il proprio ruolo
- 2) Il diritto di rifiutare di svolgere qualsiasi lavoro che ritenga immorale o appropriato

Mensola dei diritti del mentore

- 1) Prepararsi per riunioni o conversazioni
- 2) Dare unavalutazione delle proprie esperienze, positive o negative



Mensola delle responsabilità del mentore

- 1) Funzione di ruolo modello
- 2) Funzioni psicologiche

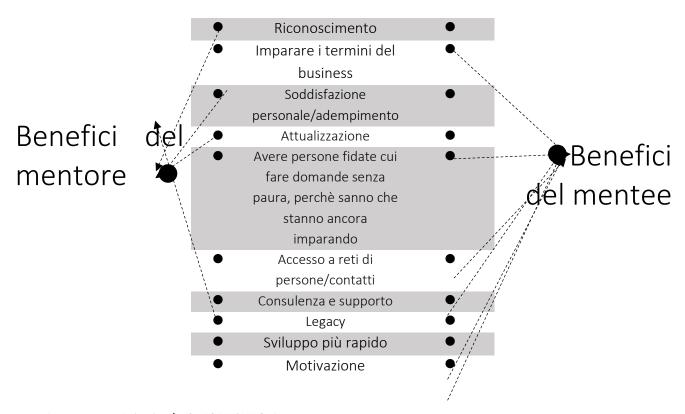


Mensola delle funzioni del mentore

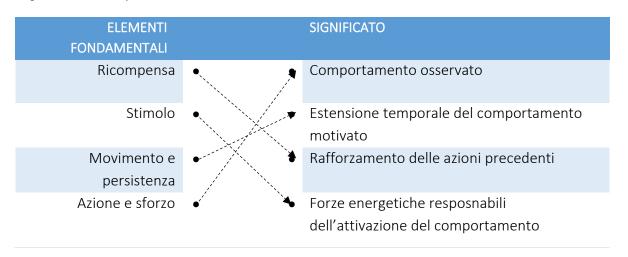








Argomento Principale 3. ESERCIZIO 1



Argomento Principale 3. ESERCIZIO 2

Jane ha iniziato le sue attività imprenditoriali sociali mosse dalla compassione per migliorare la qualità della vita della comunità in cui opera e in particolare dove vede enormi problemi e lacune nei bambini. Il tipo di motivazione che guida Jane che possiamo chiamare dalla motivazione intrinseca.

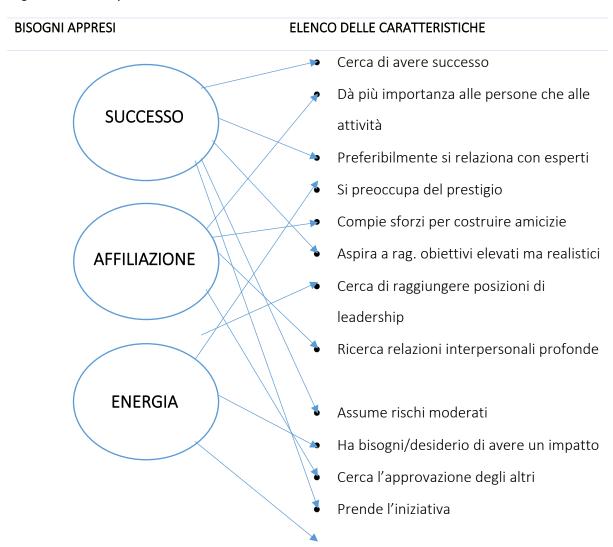




Valenza, strumentalità e aspettativa. Nelle seguenti frasi scrivi la percezione più appropriate per ogni frase.

- La misura in cui l'attrazione di un individuo per un particolare risultato o la soddisfazione che si aspetta di ricevere da un particolare risultato è chiamata valenza.
- La percezione da parte di una persona della relazione tra l'esecuzione di un'azione e l'esperienza di un particolare risultato è chiamata **strumentalità.**
- <u>L'aspettativa</u> è la probabilità che una particolare azione porti a un risultato desiderato, a condizione che i mezzi e le competenze siano disponibili per il successo.

Argomento Principale 3. ESERCIZIO 4







Si assume rischi elevati

Argomento Principale 3. ESERCIZIO 5

Indicare quali sono i tre passaggi o parti del processo percettivo.

- a) <u>Selezione</u> É il primo passo che determina la scelta degli stimoli sui quali si deciderà di concentrarsi.
- b) <u>Organizzazione</u> Fase in cui si convertono gli stimoli in modelli, rendendoli cioè riconoscibili per poterli poi interpretare.
- c) Interpretazione Fase in cui si assegna un significato alle osservazioni iniziali.





Completa il seguente cruciverba:

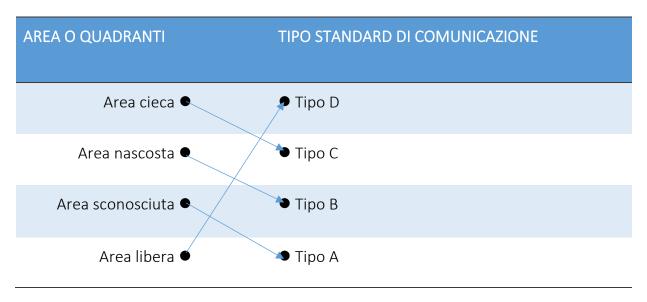
											4									
											i									
						3	0	r	g	а	n	i	Z	Z	а	Z	i	0	n	е
									2	а	t	t	-	t	u	d	i	n	е	
								5	С	r	е	d	е	n	Z	а				
											r						•			
											р									
											r									
						6	С	а	n	С	е	I		а	Z	i	0	n	е	
							,				t								'	
1	g	е	n	е	r	а	I	i	Z	Z	а	Z	-	0	n	ω				
											Z									
									7	d	i	S	t	0	r	S	i	0	n	е
											0									<u> </u>
											n									
		8	S	е	I	е	Z	i	0	n	ω									

Argomento Principale 3. ESERCIZIO 7

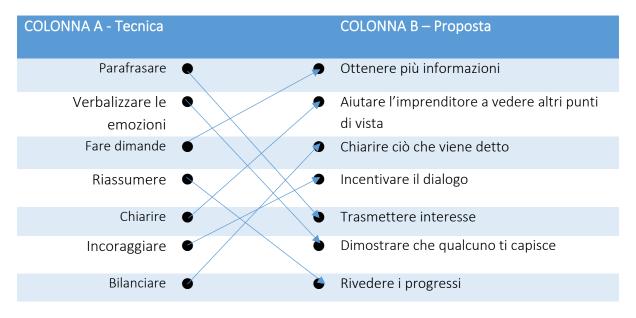
AREE O QUADRANTI	DESCRIZIONE
Area cieca ●	• include informazioni su di noi che noi e gli altri conosciamo
Area nascosta ●	si riferisce alle informazioni "sconosciute" su di noi che nè noi nè gli altri conosciamo
Area sconosciuta •	• include informazioni su noi stessi che non conosciamo ma gli altri conoscono
Area libera 🍎	include informazioni su noi stessi che conosciamo ma gli altri no







Argomento Principale 3. ESERCIZIO 9



Argomento principale 3. ESERCIZIO 10





