

**INN@SEE- INNOVATIVE SOCIAL
ENTREPRENEURSHIP WITH YOUTH
ENGAGEMENT**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

CAPITOLO 4 AVVICINARSI ALL'IMPRENDITORIA SOCIALE: PROGRAMMA DI FORMAZIONE PER FORMATORI

TOOLKIT PER L'IMPRENDITORIA SOCIALE



UNA RISORSA PER EDUCATORI, INSEGNANTI E COMUNITÀ

che desiderano crescere professionalmente e creare attività formative
coinvolgenti sulla creazione di imprese sociali

AVVERTENZE

© Il presente progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea nell'ambito del programma Erasmus+. Questo documento riflette esclusivamente le opinioni degli autori e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni in esso contenute.





Pedagogical University of Krakow

L'Università pedagogica di Cracovia, fondata nel 1946, è oggi la più grande e una delle più antiche università pedagogiche della Polonia. Fin dalla sua fondazione, questa rinomata università ha costantemente ampliato la propria offerta formativa per soddisfare gli interessi e le esigenze dei giovani e far fronte alle necessità della società di oggi.



ARNO Organization for Social Innovation

ARNO, fondata nel 2013 nella Macedonia del Nord, è un'organizzazione che opera nell'ambito dell'innovazione sociale. A seguito del suo primo progetto, ARNO è stata riconosciuta come leader nel campo dell'imprenditoria sociale. Gestisce concorsi per aziende verdi e sociali, collabora con le scuole e offre programmi di formazione a giovani, insegnanti ed educatori.



Desert Bloom for Training and Sustainable Development

Desert Bloom Desert è un'organizzazione non profit con sede in Giordania, creata per far emergere il potenziale delle persone e contribuire alla pace e alla sostenibilità nel mondo. Desert Bloom è molto attiva nella valorizzazione dei giovani e delle comunità, dalla valorizzazione economica e sociale allo sviluppo di competenze.



ART-ER S. cons. p. a.

ART-ER è la Società Consortile dell'Emilia-Romagna nata per favorire la crescita sostenibile della regione attraverso lo sviluppo dell'innovazione e della conoscenza, l'attrattività e l'internazionalizzazione del sistema territoriale. La Società opera senza finalità di lucro.

Sito web del progetto

<https://innose.up.krakow.pl/>

**Università Pedagogica di
Cracovia**

<https://www.up.krakow.pl/>

**ARNO – Organization for Social
Innovation**

<https://arno.org.mk/>

ART-ER Attrattività Ricerca Territorio

<https://www.art-er.it/>

**Desert Bloom for training
and sustainable development**

<http://www.dbjo.org/>

Gentile educatore/educatrice, insegnante, lettore/lettrice

Forse concorderai con gli autori di questo documento sul fatto che *l'imprenditoria sociale è considerata un elemento fondamentale per leconomia dell'UE*. Tuttavia, nonostante i grandi passi avanti e i riconoscimenti, i concetti di "economia sociale" e "innovazione sociale" sono poco conosciuti o fraintesi e sembrano essere considerati raramente un fattore importante per le imprese, soprattutto per i giovani. D'altra parte, le start-up sociali sono soggette a maggiori difficoltà nel raggiungimento della sostenibilità economica e, senza dubbio, l'economia ha subito diversi cambiamenti a causa della pandemia. Il COVID-19 ha influenzato anche le decisioni in merito al nostro toolkit: per adattarci alla situazione presente, abbiamo sviluppato materiali ed esercizi concepiti per attività in presenza ma adattabili anche all'online. Perciò, quando indicato, saranno presenti i link ad alcuni materiali o consigli su come modificare gli strumenti per entrambe le versioni.

Il progetto INN@SE si fonda sull'idea che un approccio efficace al superamento delle sfide possa essere rappresentato dalla metodologia dell'innovazione aperta, basata su un processo collaborativo intersettoriale. Pertanto, la partnership del progetto è composta da organizzazioni provenienti da Paesi con diversi livelli di competenze in merito all'imprenditoria sociale; abbiamo, quindi, creato questo toolkit per favorire il trasferimento di conoscenze, teorie, ispirazione e motivazione a persone che già riconoscono l'importanza dell'imprenditoria sociale e la necessità di stimolare la partecipazione dei giovani all'interno di questo ecosistema.

L'obiettivo del presente lavoro è di ispirare nei giovani una mentalità imprenditoriale sociale innovativa e aiutarli a ideare progetti di impresa efficaci e sostenibili. Si tratta di un toolkit di attività e un modello di percorso formativo, facilmente adattabili, che utilizzano un approccio intersettoriale; una raccolta eterogenea di strumenti esistenti, accorpati secondo modalità (in presenza/online) e temi diversi.

Poiché ARNO ha assunto la guida della progettazione del presente lavoro, desideriamo ringraziare tutti gli autori per i loro contributi e riconoscere a noi stessi il merito per l'approccio sperimentale e l'audacia di accorpare e innovare. Dobbiamo ammettere che, al termine dell'editing finale del toolkit, abbiamo tagliato alcune pagine e capitoli, poiché l'elemento innovativo è stato il principio guida più importante. Nei prossimi lavori vorremmo intraprendere anche altre strade, ma crediamo che questa versione sia anche un ottimo "cibo per la mente" nel campo dell'economia sociale e lo stimolo per sviluppare menti innovative e uno sguardo nuovo sul settore.

Ci auguriamo che questo toolkit sia utile alle tue esigenze!

Cordiali saluti,
Irina Janevska, ARNO; curatrice e autrice

UN TOOLKIT FLESSIBILE DESTINATO AI GIOVANI ASPIRANTI IMPRENDITORI SOCIALI

Obiettivi didattici del toolkit:

- familiarizzare con il binomio "imprenditoria sociale" e "innovazione sociale aperta";
- acquisire le competenze adeguate per creare imprese sociali che affrontino le sfide del nostro tempo e delle comunità locali;
- promuovere la creatività e l'innovazione nel pensiero progettuale;
- acquisire competenze adeguate per lo sviluppo imprenditoriale e la sostenibilità finanziaria, attraverso nuovi corsi e strumenti di formazione;
- favorire collaborazioni con organizzazioni appartenenti a diversi settori per sviluppare progetti educativi e/o formativi che promuovano le opportunità offerte dall'imprenditoria sociale.

RINGRAZIAMENTI

Curatrice

Irina Janevska

Autori

Irina Janevska, Stefan Chichevaliev, Vladimir Petkovski, Shemsedin Iljaz, Samer Al-Kasih, Alain Marengi, Lara Porciatti, Marta Czyżewska, Dorota Murzyn

Hanno contribuito

Wojciech Maciejewski, Kristian Mancinone, Mamoun Khreisat, Katerina Panova Matoska, Iwona Lupa-Wójcik, Francesca Imperato

Editore

Organization for Social Innovation "ARNO", Isaija Mazovski 40/2-17,
1000 Skopje, Macedonia del Nord,
www.arno.org.mk, +389 77 855 832

INDICE

01

INTRODUZIONE

02

**ORGANIZZARE UNA
SETTIMANA DI FORMAZIONE**



AVVICINARSI ALL'IMPRENDITORIA SOCIALE: PROGRAMMA DI FORMAZIONE PER FORMATORI



Capitolo IV

Introduzione

In questo capitolo del toolkit adottiamo un approccio pratico all'insegnamento dell'impresa e dell'imprenditoria sociale. Attraverso metodi educativi non formali, il programma fornisce ai partecipanti gli **strumenti e le attività per familiarizzare con l'imprenditoria sociale**. Lo scopo di questo capitolo del toolkit è di fornire ai giovani una panoramica dell'impresa e dell'imprenditoria sociale e di prepararli ad avviare le proprie imprese sociali, utilizzando nuovi programmi personalizzati che mirano a seguire i principi del pensiero progettuale e dell'innovazione aperta (una sorta di approccio sperimentale).

Poiché il presente toolkit è stato creato inizialmente come documento online, tutti i nomi di organizzazioni, programmi o risorse includono un link per fornire ai lettori maggiori informazioni su tali organizzazioni, programmi o risorse. Abbiamo cercato di utilizzare lo spazio nel modo più efficiente possibile, perciò forniamo link diretti che consentono all'utente di approfondire i contenuti. Durante la stesura del capitolo, l'intero approccio è stato incentrato sulla creazione del programma, con riferimento agli strumenti e alle sessioni. È qui che abbiamo fatto ricorso a tutta la nostra capacità innovativa: se, un tempo, come formatori utilizzavamo il gioco della carta d'identità delle scarpe per stimolare e imparare a conoscersi, ora lo utilizziamo per analizzare l'empatia come elemento per la progettazione di prodotti/servizi. Lo stesso vale per il gioco dei privilegi: se, un tempo, era un ottimo strumento per stimolare la discussione sulle disuguaglianze nella società, ora lo usiamo per analizzare il contesto dell'imprenditoria sociale e come e perché dovrebbe aiutare le persone.

Con i partner abbiamo provato a testare alcune delle sessioni, con modalità adatte al contesto della pandemia. Abbiamo provato a eseguire i test online e in presenza. In alcuni spazi del capitolo troverete le indicazioni/osservazioni emerse dal test. L'intento è quello di evidenziare le possibili dimensioni di utilizzo della sessione, le domande emerse, i potenziali limiti e così via. A causa dell'approccio sperimentale, consigliamo agli utenti del programma di formazione di pianificare e (se possibile) testare su piccola scala gli strumenti innovativi e le sessioni che proponiamo.

Ai potenziali utenti: il programma è utile a chiunque, singolo o gruppo, intenda utilizzare la formazione esperienziale per conoscere l'impresa e l'imprenditoria sociale. Le varie sezioni e gli elementi della guida sono rivolti a persone con caratteristiche e livelli di istruzione diversi. Anche gli esperti nel campo dell'imprenditoria sociale (come imprenditori o consulenti) possono trarre vantaggio da questa risorsa e modificarne il programma in base alle esigenze. Nel creare il programma, abbiamo evitato la sovrapposizione tra le sessioni e l'Innovathon, ma consigliamo di utilizzare anche tale materiale didattico, poiché è perfettamente in linea con il programma di formazione.

Una pregressa formazione o familiarità nel campo del pensiero progettuale e/o dell'innovazione aperta è altamente consigliata. Alcuni degli esercizi che guidano i partecipanti attraverso il processo di ideazione, richiedono da parte del formatore una spiccata mente creativa e competenze di facilitazione (il gioco delle parole a caso, i 6 cappelli).

Perciò, consiglio vivamente di familiarizzare/fare un po' di pratica sull'argomento prima di immergersi in questo programma di formazione sperimentale.

Diamoci da fare e alleniamo la mente!
Irina Janevska





Organizzazione della formazione

Il programma

Questo programma di formazione di sei giorni è stato pensato per circa 25 partecipanti guidati da 2 formatori che li affiancano. Gli utenti del toolkit possono utilizzare il materiale e gli esercizi proposti per la creazione di futuri workshop. Gli esercizi possono essere impiegati anche per corsi di aggiornamento e workshop di altro tipo. Una volta formati, i partecipanti necessitano di un affiancamento continuo, anche con una formazione ulteriore, magari come parte di programmi di ideazione e incubazione.

Logistica

La formazione è strutturata per la modalità in presenza: è preferibile la pensione completa con soggiorno presso la sede designata, visto l'impegno a tempo pieno, ma può includere anche partecipanti che arrivano e ripartono ogni giorno.

Si consiglia una sala di lavoro ampia e spaziosa, con la possibilità di utilizzare altre stanze e angoli più piccoli per i lavori di gruppo.

La formazione segue gli standard generali dell'educazione non formale e richiede gli strumenti formativi di base, come lavagna a fogli mobili, proiettore, TV (per i contenuti multimediali), altoparlanti, raccoglitori, penne, pennarelli, evidenziatori e materiali simili.

Invito aperto

Per una selezione trasparente ed equilibrata dei partecipanti, si consiglia di diffondere un invito aperto rivolto ai giovani, che sarà diffuso su tutti i canali di comunicazione. L'invito può essere indirizzato a particolari tipologie di partecipanti, con una selezione basata su risposte, fasce d'età, interessi e altri obiettivi personalizzati (se presenti). Si consiglia di chiedere ai partecipanti:

- i loro interessi e le loro motivazioni;
- se hanno familiarità con l'argomento (per escludere chi ha seguito pochi programmi simili o ha assistito a fasi di ideazione e/o incubazione);
- quale problema individuano nella loro comunità locale;
- quali sono le loro aspettative sull'approccio al pensiero progettuale/all'innovazione aperta;
- qual è la loro categoria professionale, poiché il metodo dell'innovazione aperta è più efficace quando nello stesso gruppo sono presenti stakeholder diversi.

Per facilitare l'operazione, si consiglia di utilizzare i moduli di Google online. Una volta terminata la raccolta delle risposte/candidature, verrà creato un foglio Excel, dove sarà possibile colorare immediatamente intere righe in rosso (domanda non completa/risposte insufficienti), verde (risposte ottime ed esaustive) o grigio (esclusione, ad es. per l'età o l'esperienza pregressa con pochi programmi simili).

Formate una giuria e selezionate i candidati più idonei. Se intendete continuare a lavorare con questo gruppo di persone, create un programma di ideazione e, se la partecipazione e l'interesse sono elevati (oltre 40/45 candidature), potete organizzare anche una giornata di preselezione o di colloqui.

Preparazione

Per le sessioni teoriche, potete preparare delle presentazioni e utilizzare una combinazione di metodi e approcci per l'apprendimento non formale. Naturalmente, è importante incoraggiare un'elevata interattività, un contesto protetto in cui porre domande, e i dibattiti.

Programma di formazione

Il programma di questa formazione è stato concepito per seguire l'argomento di ogni giornata. Gli argomenti riflettono l'essenza dell'imprenditoria sociale: comprensione dei valori personali, potenziamento delle azioni di gruppo e dell'appartenenza sociale, progettazione di azioni in risposta alle sfide sociali, prototipazione di soluzioni e motivazione dei giovani a lavorare nelle loro comunità. Il programma, inoltre, è pensato per seguire le fasi del processo di pensiero progettuale, con esperienze di simulazione.

Attività stimolanti e per rompere il ghiaccio

Lavoro di squadra, collaborazione e innovazione sono i pilastri dell'approccio al pensiero progettuale. Utilizzando questi approcci, i team collettivi possono ridefinire il loro modo di pensare allo sviluppo di prodotti/servizi dal punto di vista degli utenti finali, e parlare di imprenditoria sociale dal punto di vista dei destinatari (non solo i clienti). Oltre alle attività stimolanti, tutti gli altri strumenti della metodologia mirano a garantire a ciascuno la possibilità di esprimersi, hanno lo scopo di sfidare i partecipanti a pensare fuori dagli schemi e, di fatto, fungono da esercizi di team building.

Importante: assicuratevi che i partecipanti sappiano che non si tratta di semplici attività stimolanti, ma sono parte integrante del processo. Condividete sempre con i partecipanti l'obiettivo di ogni attività e, se c'è spazio per l'apprendimento, utilizzate il tempo successivo per analizzarlo, migliorando così il processo di comprensione. Come le sfide di prototipazione, è fondamentale per le attività di team building e per i compiti del team.

Le attività stimolanti e per rompere il ghiaccio suggerite fanno riferimento ad altri materiali esistenti e sono state selezionate per seguire al meglio la logica della formazione. Spetta ai formatori decidere se utilizzare delle varianti e/o sostituirle. Le attività stimolanti devono anche essere adeguate alle norme culturali (ad es., alcune richiedono il contatto ravvicinato, di togliersi le scarpe, ecc.).

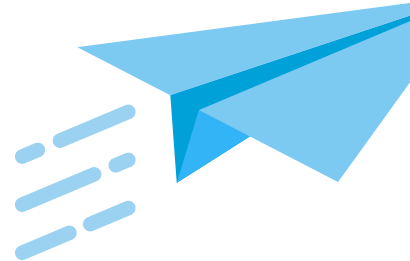
Nota: per le metodologie del pensiero progettuale, all'inizio alcuni esercizi potrebbero risultare difficili da capire e da mettere in pratica. I metodi richiedono un pensiero creativo e laterale che, per alcuni partecipanti, potrebbe essere un approccio nuovo. Cercate di incoraggiare tutti, di favorire un'atmosfera di apertura e apprendimento e di presentare l'indispensabile cultura basata su prove ed errori come la migliore per la formazione.



PROGRAMMA

	Giorno 1 Arrivo	Giorno 2 Presentazione di SocEnt	Giorno 3 Creazione di un modello di business Incentrato sull'uomo	Giorno 4 Prototipazione	Giorno 5 Test	Giorno 6 Partenza
	Siamo qui	Chi sono io Gli individui	Chi siamo noi Gli utenti/destinatari	Cosa possiamo fare La creazione del modello	Come possiamo farlo Le azioni	Facciamolo
08:00-09:00		Colazione	Colazione	Colazione	Colazione	Colazione
09:30-11:00 90 min		Sessione I • Prime impressioni (30') • Human Bingo (20') • Bingo del pensiero progettuale e dell'imprenditoria sociale (30'+ 10' analisi)	Sessione I • Nodo umano (30') • I 3 settori - PowerPoint (60')	Sessione I • La sfida delle uova (70') • Introduzione alla prototipazione - PowerPoint (20')	Sessione I • Il cammino del privilegio (70') • Il dancing leader (20')	Sessione I • Verifica delle aspettative (10') • 6 adesivi per pensare (50') • Lettera a me stesso (20') • Valutazione della formazione (10')
11:00-11:30		Pausa	Pausa	Pausa	Pausa	Pausa
11:30-13:30 120 min	Arrivi	Sessione II • Presentazione di SocEnt (60') • L'identificazione delle scarpe (20') • la scarpa dell'altro (30'+ 10' analisi)	Sessione II • Esempi di imprenditoria sociale - PowerPoint (60') • Creazione del modello di business - PowerPoint (60')	Sessione II • Prototipazione I (120')	Sessione II • 30 secondi di celebrità (30') • Comunicazione e marketing - PowerPoint (90')	Partenze
13:30-15:00		Pausa	Pausa	Pausa	Pausa	Pausa
15:00-16:30 90 min		Sessione III • L'albero dei problemi - PowerPoint (30') • Analisi di gruppo (20') • Lavoro di gruppo: albero dei problemi + dichiarazione (40')	Sessione III • Parola casuale (30') • I 5 cappelli per pensare (60')	Sessione III • L'ombra più lunga (30') • BMC - PowerPoint (60')	Sessione III • Passeggiata in galleria (30') • Prototipazione II (90')	Pranzo
16:30-17:00		Pausa	Pausa	Pausa	Pausa	Pausa
17:00-19:00 120 min	Sessione 0 • P anoramica degli obiettivi e del programma • R egole della formazione	Sessione IV • Le 4 W e i 5 Perché (80') • La mappa dell'empatia (40')	Sessione IV • Crazy 8's • Presentazione delle idee • Votazione delle migliori 4	Sessione IV • Lavoro al BMC in gruppi (60') • Presentazioni di gruppo (60')	Sessione IV • Preparazione dei pitch (30') • Pitch delle idee (30') • Riflessione riflessiva (60')	

Giorno 1 - Siamo qui



Il giorno dell'arrivo è il giorno della Presentazione in cui i partecipanti vengono accolti e si presentano l'agenda e come verrà svolta la formazione. Durante la sessione di accoglienza dovrebbe essere condiviso il programma generale di ogni giornata. Si prevede che la Sessione abbia una durata inferiore rispetto al tempo assegnato in agenda.

Contenuti suggeriti per la sessione 0:

- Accoglienza=**10 min**

Nota: Se i partecipanti non sono stanchi per il viaggio, potete scegliere qualsiasi breve gioco di presentazione dei nomi.

- Panoramica degli obiettivi e dell'agenda della formazione = **10 min**

Nota: Sentitevi liberi di utilizzare i vostri metodi e il vostro modo di relazionarvi

- Regole della formazione = **20 min**

Nota: Sentitevi liberi di utilizzare i vostri metodi e il vostro modo di relazionarvi

- Fissare le aspettative = **30 min**

Nota: Il metodo suggerito è disponibile qui:

SALTO-YOUTH - Toolbox - Backpack of needs and expectations. Salto-youth.net. (2022). Ripreso da <https://www.salto-youth.net/tools/toolbox/tool/backpack-of-needs-and-expectations.1340/>.



Giorno 2 - Chi sono



Il secondo giorno si concentra sul singolo, sull'uomo, sugli approcci che hanno l'individuo al centro, sull'empatia e sul legare il gruppo attraverso riflessioni su diversità, privilegi, problemi sociali di ciascun cittadino ed individuo. La scelta degli "energizzanti" è pensata per riflettere su questi concetti sociali. Grazie alle specifiche sessioni, ai partecipanti verrà esposta e presentata l'Imprenditorialità sociale.

Contenuti suggeriti per la sessione 1:

- **HUMAN Bingo = 20 min**

Vd. APPENDICE 1 per opzione 1

Vd. APPENDICE 2 per opzione 2

Nota: Pensate a dei premi per le prime 3 persone che faranno BINGO. Non svelate quali saranno i premi. È consigliabile pensare a qualcosa che possa essere condiviso con tutto il gruppo, ad esempio una grossa scatola di cioccolatini. Sugerite di condividere i cioccolatini.

- **Pensiero Progettuale per Bingo dell'Imprenditoria Sociale = 20 min gioco + 20 min riflessione sulle risposte / argomenti**

Vd. APPENDICE 3 per versione modificata dall'autore

Nota: Potete aspettarvi che vi sia un numero inferiore di BINGO quindi incoraggiate i partecipanti ad analizzare le risposte indipendentemente dalle loro conoscenze. Alla fine del Bingo, dite loro che tutte le affermazioni contenute nel Bingo riceveranno una risposta durante la formazione. Inoltre, ricordate che anche se qualcuno ha conoscenze precedenti sull'argomento, è sempre una buona cosa ricordare e riflettere. Inoltre, incoraggiate la condivisione di esperienze e conoscenze precedenti in modo da ottenere un apprendimento aperto e tra pari (apprendimento gli uni dagli altri).

Importante: accertatevi che le affermazioni siano in linea con l'agenda definitiva confermata e che vengano fornite risposte a tutto quanto emerso durante la formazione. Sentitevi liberi di adeguare le affermazioni in base alle sessioni e agli obiettivi di conoscenza.

- **Gioco delle prime impressioni = 30 min**

Vd. APPENDICE 4

Contenuti suggeriti per la sessione 2:

- Fate una presentazione (pptx) ponendo l'accento sulla definizione, sull'imprenditoria sociale, sulle origini dell'imprenditoria sociale, sulle differenze tra responsabilità sociale d'impresa, imprenditoria sociale, Beneficenza = **60 min**

- Il gioco dell'identificazione delle scarpe + Le scarpe dell'altro (con la modifica dell'autore) = **20 + 40**

Vd. APPENDICE 5

Nota: nella versione modificata dovrete invitare alcuni partecipanti a condividere delle storie su base spontanea in quanto non tutti vorranno condividere, confermate che non ci sono problemi, ma al contempo cercate la massima partecipazione. Chiedete ai partecipanti il significato simbolico del gioco. Chiedete come è stato. Che cosa significa per loro partecipare a questo tipo di attività?

- Fate un debriefing sul concetto di empatia nel Pensiero Progettuale e sull'approccio di avere l'individuo al centro nell'imprenditorialità sociale. Il debriefing dovrebbe durare **10-15 minuti**.

Giorno 2 - Chi sono io

Contenuti suggeriti per la sessione 3:

- Fate una presentazione (pptx) sul Concetto dell'albero dei problemi = **30 min**
- Analizzate in gruppo 1 problema (ad es. disoccupazione giovanile) = **20 min**
- Selezionate 4 problemi e lavorate in gruppi (ogni gruppo realizza un albero dei problemi) = **40 min**

Contenuti suggeriti per la sessione 4:

- Le 4 W e i 5 perché = **80 min**

Vd. APPENDICE 6

- Mappa dell'empatia = **40 min**

Vd. APPENDICE 7



APPENDICE 1

SALTO-YOUTH - Toolbox - Human Bingo. Salto-youth.net from
<https://www.salto-youth.net/tools/toolbox/tool/human-bingo.433/>

Human Bingo !!!!!

You have to do a line or a diagonal by finding persons who have the following characteristics. It has to be different persons!

Who has more then 10 letters in his/her name?	Who is born in 1981?	Who is sportive?	Who can touch his/her nose with the tongue?
Who never took part in international meeting before?	Who is in the board of an NGO?	Who lives in the country side?	Who has minimum then 3 brothers or sisters?
Who can tell a good joke?	Who can move his/her own ears?	Who can bite their own 'foot-fingers'?	Who has already travelled in 4 different countries?
Who is afraid of highs?	Who has goldfish as pet?	Who plays guitar?	Who likes to cook?



APPENDICE 2

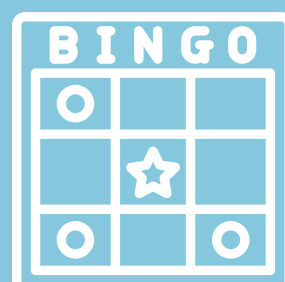
Human Bingo - Nuova attività in aula / nuova forma di attività | Risorse didattiche. Tes.com. Ripreso da <https://www.tes.com/teaching-resource/human-bingo-new-class-form-activity-11650725>.

Human Bingo

Find somebody who....

...and write their name in the box. Once you have filled your card, shout BINGO!

Has lived abroad	Can touch their nose with their tongue	Plays more than two sports	Has helped someone in the last week
Has a phobia	Speaks more than one language	Has visited more than five countries	Has the same dream job as you
Is left handed	Has an allergy	Went to a different primary school	Was born in the same month as you
Has a sibling at this school	Can play a musical instrument	Has an interesting story or fact about themselves	Has the same favourite subject as you



APPENDICE 3 (per gruppi più esperti)

INN@SE Design Thinking & Social Entrepreneurship BINGO

Dear participant,

This game is called BINGO. The purpose is to find the people who agree with these statements (put their name on the line) and try to make a diagonal, horizontal, or vertical line. The first one who completes a line WINS and shouts BINGOOOOO.

P.S. your name shouldn't be in the line ☺

I know what is cash flow My name is _____	I would like to run a SocEnt (share the idea) My name is _____	I can name 3 Social Enterprises My name is _____	I know what is the difference between CSR and SE My name is _____
I know what is empathy My name is _____	I know what is the difference between NGO and Social Enterprise My name is _____	I know what is market research My name is _____	I know what is Social Entrepreneurship My name is _____
I can name 3 types of Business Models My name is _____	I know what is a Problem Tree My name is _____	I know what is Business Model Canvas My name is _____	I know what is NGO (Non-governmental organization) My name is _____
I know the 5 steps in Design Thinking process My name is _____	I know what is Design Thinking My name is _____	I know what is SWOT My name is _____	I know what is a focus group My name is _____

Have fun ☺



APPENDICE 4

Maryville.edu.

Ripreso da <https://www.maryville.edu/cse/wp-content/uploads/sites/62/2016/09/Icebreakers-Team-Builders.pdf>.

Gioco delle prime impressioni:

Per impostare le Prime impressioni, distribuite i fogli grandi di carta e gli strumenti per scrivere.

- Fate scrivere ad ogni persona il proprio nome sull'estremità superiore di un foglio di carta.
- Fissate con un pezzo di nastro il foglio di ogni persona sulla schiena in modo che non lo possa vedere.
- Date istruzioni affinché tutti si mescolino tra loro e conversino. Invitate tutti a salutarsi e presentarsi tra loro per qualche minuto. Dopo circa un minuto, chiedete a ognuno di scrivere sui rispettivi fogli un aggettivo (la loro "prima impressione" sulla persona con cui hanno appena parlato). Poi chiedete di continuare a mescolarsi con nuove persone e di ripetere il processo.
- Dopo 10-20 minuti (in base alle dimensioni del gruppo e da quanto volete che continui questa attività), ogni persona dovrebbe avere diversi aggettivi e parole descrittive elencati sulla schiena. Girate per la sala e presentate le persone leggendo le parole scritte sul foglio del vostro vicino. Dovrebbe essere un'attività piuttosto divertente e se i partecipanti hanno svolto l'attività correttamente, dovrebbero esserci molte cose carine dette gli uni degli altri.
- Nota importante: date istruzioni affinché tutti scrivano SOLO parole carine (o incoraggianti)! Non permettete che vengano scritte parole cattive, maleducate o critiche. Ad esempio, si possono scrivere parole come "bel sorriso", "grande senso dell'umorismo", "personalità intelligente e spiritosa", "capace di ascoltare", ecc.



APPENDICE 5

Maryville.edu. Ripreso da:

<https://www.maryville.edu/cse/wp-content/uploads/sites/62/2016/09/Icebreakers-Team-Builders.pdf>.

Gioco di identificazione delle scarpe

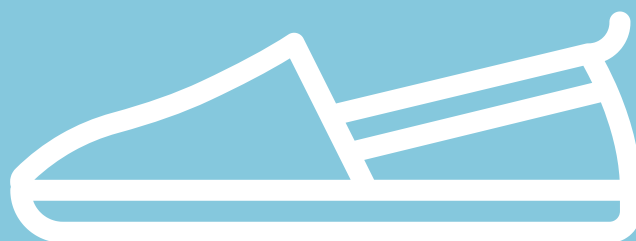
Tutti si tolgono una scarpa e la lanciano su una grossa montagna sul pavimento.

- Una volta contato fino a tre, ogni persona afferra una scarpa dalla montagna, poi trova la persona che indossa la scarpa corrispondente e scopre il nome e tre cose di quella persona che ancora non conosce.
- Funziona al meglio con gruppi più numerosi.
- Dopo che tutti hanno trovato la propria persona e hanno fatto le domande, girate attorno al cerchio e fate presentare la persona con cui hanno parlato raccontando le tre cose su di loro. Questo gioco è un bel gioco per gruppi numerosi, anche se potrebbe essere un po' "odoroso".

Gioco di identificazione delle scarpe (modifica dell'autore):

Tutti si tolgono una scarpa e la lanciano su una grossa montagna sul pavimento.

- Una volta contato fino a tre, ogni persona afferra una scarpa dalla montagna, poi trova la persona che indossa la scarpa corrispondente e chiede:
 - Quali sono stati i momenti più felici in cui hai indossato le scarpe
 - Quali sono stati i momenti più sorprendenti in cui hai indossato le scarpe (indica una situazione)
 - Quale è stato l'ostacolo maggiore che hai superato indossando le scarpe (non fate sotto-domande)
 - Raccontami una storia delle scarpe che nessuno conosce.



APPENDICE 6

The Ultimate Guide to Design Thinking: What it Is & Why You Need It. Workshopper.com. Ripreso da:
<https://www.workshopper.com/post/guide-to-design-thinking#toc-empathize-stage-1-of-the-design-thinking-process>

Le 4 W

Un'altra tecnica per riassumere i risultati dalla fase di presentazione. Il metodo delle 4 W vi aiuta a puntualizzare il problema rispondendo alle seguenti domande: chi, cosa, dove e perché.

Chi sta vivendo il problema? Su chi ti stai concentrando mentre cerchi di risolvere il problema?

In cosa consiste il problema? La principale problematica sul cammino dell'utente.

Dove si sta verificando il problema? È fisico, mentale o digitale? Quale è il contesto del problema?

Perché è importante? L'utente otterrà un valore significativo dalla soluzione del problema?

I 5 Perché

Una tecnica di facile utilizzo che vi permetterà di approfondire causa ed effetto del problema. La natura interrogativa ed interattiva dei "5 Perché" vi permette di arrivare alla base del problema chiedendo perché solamente cinque volte.

Iniziate dall'alto del problema, il suo effetto più ovvio, e continuate a porre la domanda fino a quando sentite di essere arrivati alla sua causa ultima.

Perché i nostri utenti non utilizzano la caratteristica X? - Perché non capiscono il nostro prodotto.

Perché i nostri utenti non capiscono il nostro prodotto? - Perché non fanno l'onboarding

Perché non fanno l'onboarding? - Perché non hanno tempo per una chiamata di 2 ore.

Perché non hanno tempo? - Lavorano molte ore e hanno poco tempo libero.

Perché lavorano molte ore? - Non sono capaci di gestire il proprio tempo in modo efficace.

La vera causa, in questo caso, è l'incapacità di gestire il proprio tempo in modo efficiente. L'esposizione del problema si focalizzerà probabilmente sui temi dell'efficienza o del risparmio di tempo.

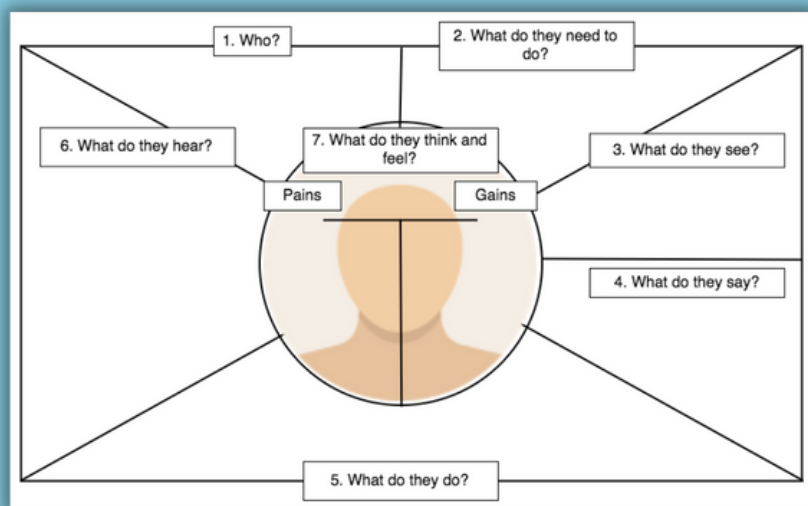


APPENDICE 7

Empathy Mapping in the Teaching and Training Classroom – PeacheyPublications.com. Peacheypublications.com. Ripreso da: <https://peacheypublications.com/empathy-mapping-in-the-teaching-and-training-classroom>.

Il processo di mappatura dell'empatia ha un'origine improbabile nello sviluppo del prodotto ed è stato progettato originariamente per aiutare le aziende a capire i bisogni dei propri clienti, ma può essere adattato molto facilmente ad aiutarci a capire meglio le persone con cui lavoriamo, loro problematiche e motivazioni. Quindi si tratta di una mappa dell'empatia e questo è come funziona.

Per usare la mappa, dovrete seguirla da 1 a 7 cercando di capire il soggetto e compilare le relative informazioni.



- **Chi?**

Dovreste decidere chi volete capire e con chi volete empatizzare. Non deve essere una singola persona, anche se può essere molto utile se avete uno studente o un tirocinante particolare che trovate sfidante oppure che ha bisogno di più aiuto, può essere anche un gruppo di persone oppure una tipologia di persone. Ad esempio, se state programmando un corso di formazione, potreste utilizzarlo per iniziare a capire i bisogni dei vostri tirocinanti come gruppo prima di conoscerli meglio individualmente.

- **Cosa hanno bisogno di fare?**

A questo punto, dovete pensare al loro obiettivo in relazione al vostro corso, che cosa fanno, che cosa hanno bisogno di fare e di che cosa hanno bisogno da voi.

- **Che cosa vedono?**

A questo punto dovete pensare a cosa vedono attorno a loro in relazione a questo obiettivo, ad esempio uno studente inglese potrebbe vedere che le persone che conoscono meglio l'inglese ottengono lavori migliori. Un insegnante esperto potrebbe vedere altri insegnanti e studenti che usano la tecnologia ed esserne influenzati. Cercate di pensare a tutte le cose possibili che potrebbero influenzarli in relazione al proprio obiettivo.

- **Che cosa dicono?**

A questo punto, dovete pensare a che cosa dicono in relazione all'obiettivo. Che cosa vi dicono e che cosa dicono agli altri del proprio obiettivo? Che cosa vi immaginate che dicano?

- **Che cosa fanno?**

A questo punto, dobbiamo pensare a cosa fanno. Che tipi di comportamenti abbiamo osservato in loro? Che cosa fanno che potrebbero voler cambiare o avere bisogno di cambiare? Cosa possiamo immaginare che facciano nel loro contesto quotidiano?

- **Che cosa sentono?**

A questo punto, dovete pensare a che cosa sentono dire dagli altri. Che cosa dicono i loro colleghi e amici? Che cosa sentono "per sentito dire"?

- **Che cosa pensano e sentono?**

Infine, al punto 7 dovrete essere in grado di mettere insieme tutte queste informazioni e questo dovrebbe evidenziare le paure e frustrazioni (Problematiche) e le speranze, i sogni e le credenze (Benefici) per il futuro.

APPENDICE 7.1

Empathy Mapping in the Teaching and Training Classroom – PeacheyPublications.com. Peacheypublications.com. Ripreso da <https://peacheypublications.com/empathy-mapping-in-the-teaching-and-training-classroom>.

Compiti e attività

Possiamo utilizzare la mappa dell'empatia in moltissimi modi.

Potete utilizzarla per meglio comprendere le persone o i gruppi a cui state insegnando oppure potreste utilizzarla con uno studente particolarmente difficile per meglio capire le cause del suo comportamento.

Inoltre, possiamo utilizzarla come strumento di apprendimento per i nostri studenti e fare sì che creino mappe dell'empatia. Potremmo creare mappe dell'empatia sui personaggi delle storie o dei brani di letteratura che stanno leggendo. Nei testi più lunghi, possono costruire mappe dell'empatia gradatamente per ognuno dei personaggi della storia mentre raccolgono più informazioni.

Possiamo fare in modo che gli studenti creino mappe dell'empatia su persone di cui parlano notiziari e giornali per aiutarli a capire meglio il mondo che li circonda e le motivazioni che potrebbero portare le persone a fare ciò che fanno.

Indipendentemente dal fatto che ci piacciono o che siamo d'accordo con le cose che le persone attorno a noi fanno, avere empatia o maggiore comprensione del perché fanno certe cose aiuterà noi e i nostri studenti a capire meglio il mondo e quindi a riuscire ad affrontarlo meglio e quindi ad influenzare il cambiamento in loro e nelle persone che li circondano.



Giorno 3 - Chi siamo

Il secondo giorno si focalizza sull'osservazione della società, i gruppi sociali, il ruolo dei settori e anche il modello di business. È un giorno in cui allenare anche la mente e dare un seguito ai problemi mappati in precedenza, individuare le tipologie di utenti e praticare il pensiero laterale.



Contenuti suggeriti per la sessione 1 mattutina:

- Nodo UMANO = 30 min

Vd. APPENDICE 8 <https://guideinc.org/2015/09/15/team-building-activity-human-knot/>

Nota: Fate un debriefing su sfide, comunicazione, collegamento del gioco con il mondo reale

- Fate una presentazione (pptx) sul ruolo dei Settori = 60 min

Nota: Focalizzatevi sulla dimensione dell'Imprenditorialità sociale, sull'empowerment dei gruppi di persone e anche l'ampia panoramica dei ruoli di ciascun settore in una società.

Contenuti suggeriti per la sessione 2

- Fate una presentazione (pptx) degli esempi di IMPRENDITORIA SOCIALE= 60 min

- Fate una presentazione (pptx) del Business modeling = 60 min

Nota: È consigliabile utilizzare i vari esempi come punto di discussione sui diversi modelli di business.

Contenuti suggeriti per la sessione 3:

- Parole casuali per il pensiero laterale = 30 min

Vd. APPENDICE 9

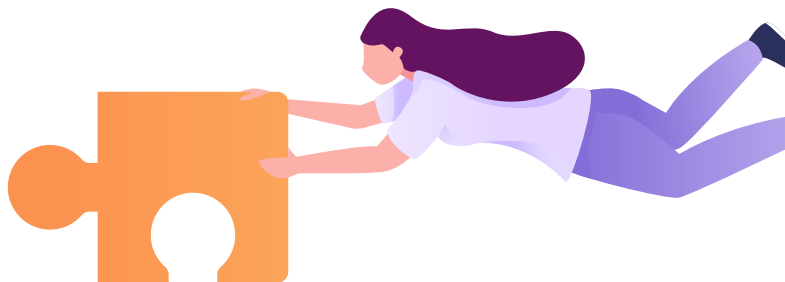
- I 6 cappelli per pensare = 60 min

Vd. APPENDICE 10

Contenuti suggeriti per la sessione 4:

- Selezione di idee, lavoro di gruppo e presentazione delle idee = 120 min

Nota: I partecipanti decidono di lavorare su 4 idee e per ognuna realizzano Definizione del problema, User Persona e Mappa dell'empatia
Vd. APPENDICE 11 e 12



APPENDICE 8

Team Building Activity: Human Knot | GUIDE, Inc.. Guideinc.org. Reipreso da <https://guideinc.org/2015/09/15/team-building-activity-human-knot/>.

Nodo umano

In molti potrebbero conoscere questa attività in quanto è un modo provato e testato per incoraggiare il gruppo a lavorare insieme, vicini fisicamente, per completare un compito. Facilitate questa attività per creare una discussione sui temi di fiducia, leadership, cooperazione di gruppo, comunicazione e risoluzione dei problemi, tutti elementi critici di un team di successo!

Tempo necessario: 15-20 minuti

Dimensione del gruppo: 6-10 persone per gruppo

Materiali: Nessuno

Descrizione e istruzioni: Chiedete ad ogni gruppo di formare un cerchio stretto stando in piedi, uno di fronte all'altro, spalla contro spalla. Ogni persona dovrebbe poi stendere una mano verso l'interno del cerchio e afferrare la mano di un altro dall'altra parte del cerchio. Fate stendere l'altro braccio sopra il primo in modo da raggiungere la mano di un'altra persona dall'altra parte del cerchio. Accertatevi che ognuno tenga le mani di persone diverse.

Ora che ogni gruppo ha formato un grosso nodo, la sfida sarà snodarsi senza liberare le mani che ognuno sta tenendo. Senza dimenticare la sicurezza, i membri dei gruppi potranno salire fisicamente gli uni sugli altri, passare sotto o attraverso le rispettive braccia per sciogliere il nodo. Ogni gruppo dovrebbe finire formando un grosso cerchio con le persone rivolte verso il centro, ma a volte può succedere che si formino due cerchi anziché uno per il modo in cui le persone hanno afferrato le mani.

Domande per il debriefing:

Come vi siete sentiti stando così vicini agli altri membri del gruppo?

C'è stato qualcuno che si è messo alla guida del gruppo in qualche momento o hanno tutti lavorato da soli?

I gruppi lavorano meglio quando c'è un leader? Perché?

In che modo la leadership o la sua mancanza influenzano la capacità del gruppo di comunicare in modo efficace?

Quali "nodi" devono essere sciolti nel vostro gruppo per aiutarvi ad avere successo?



APPENDICE 9

Vandenberg, S. How to Generate Original Creative Ideas with Random Word Stimulation - InnovationManagement. InnovationManagement. Reipreso da <https://innovationmanagement.se/2009/08/09/how-to-generate-original-creative-ideas-with-random-word-stimulation/>.

Parola casuale

La stimolazione di parole casuali è una tecnica potente che fornisce un metodo pratico per accedere al subconscio e utilizzare il patrimonio di informazioni in esso contenuto per generare nuove idee originali.

La pratica regolare fa sì che il cervello espanda la sua rete neurale per adattarsi a questo stile di pensiero libero che rafforza la connessione con il subconscio e offre al praticante una creatività e una capacità di pensiero critico notevolmente migliorate.

La parte migliore? I benefici del migliorare la capacità di pensiero derivano dall'esercizio di generare nuove idee sulle cose che vi interessano. Utilizzando questa semplice tecnica, potete trovare nuovi modi per risolvere problemi personali o di lavoro, creare invenzioni, migliorare prodotti e servizi esistenti, esplorare i vostri sentimenti e le relazioni con gli altri e, in senso più ampio, scoprire nuovi modi di pensare su qualsiasi cosa vi interessi.

Prima di iniziare, avrete bisogno di un dizionario stampato. Non un dizionario sul computer, ma un vero e proprio libro "analogico" vecchio stile. Avrete bisogno anche di un modo per prendere appunti: carta e penna o computer vanno bene.

Fase 1: Formulate un'esposizione specifica del problema

Scrivete esattamente su cosa volete generare nuove idee. Potete lavorare con qualsiasi tipo di argomento, non ci sono limitazioni. Provate a catturare la vera essenza di ciò che state cercando nel minor numero di parole possibile. Siate specifici nella descrizione, una descrizione vaga di solito produce risultati altrettanto vaghi.

L'argomento può essere espresso nelle seguenti forme:

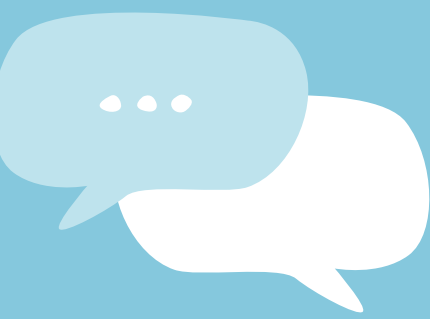
1. Risolvete un problema - Esponete il problema da risolvere. Definire un problema è un'arte in sé. Una chiara percezione del problema è il primo passo verso la scoperta di una soluzione ottimale.
2. Generate idee - Esplicitate l'oggetto delle nuove idee. Forse per creare un'invenzione di qualsiasi tipo, per migliorare un prodotto o un servizio esistenti o semplicemente per approfondire un argomento.
3. Ponete una domanda - È incredibile come le risposte possano arrivare grazie all'aiuto di qualche stimolo casuale: risposte che provengono dalla stessa mente che ha posto la domanda!

Fase 2: Raccogliete stimoli casuali

Nota dell'autore: potete semplicemente chiedere ai partecipanti di pensare a parole a caso (sostantivi) oppure di prendere dei giornali con voi.

Chiudete gli occhi. Aprite il dizionario su una pagina qualsiasi e mettete il dito sulla pagina. Aprite gli occhi e scrivete la parola più vicina al dito. È molto importante usare quella parola specifica, che vi piaccia o meno. Questa tecnica funziona meglio quando non c'è una relazione evidente tra la parola e l'argomento. Non scegliete la parola, ma lasciate che sia la parola a scegliere voi. La casualità è fondamentale, quindi usate qualsiasi parola abbiate indicato, scrivetela e non lasciate che gli occhi vaghino sulla pagina. Naturalmente è bene leggere la definizione per capire il significato completo della parola.

Ripetete questa procedura per selezionare cinque o sei parole a caso da pagine diverse del dizionario.



Fase 3: Create associazioni tra le parole casuali, questa è la vostra sfida

A questo punto avete raggiunto il punto critico che determinerà il vostro livello di successo nell'utilizzo dello Stimolo delle parole casuali.

Il vostro obiettivo è creare associazioni che colleghino in qualche modo il significato di ogni parola casuale al vostro argomento. Ogni nuova associazione rappresenta il seme di una nuova idea, quindi più associazioni si creano, maggiori sono le possibilità di generare risultati utili.

L'esposizione allo stimolo di parole casuali innescherà immediatamente associazioni con esperienze sepolte nel vostro subconscio. Il processo è automatico e inevitabile. Molte associazioni e le idee che generano non avranno senso in relazione all'argomento. Siate consapevoli del fatto che spesso le nuove idee sembrano illogiche, assurde o completamente irrilevanti quando vengono in mente per la prima volta.

La mente è stata addestrata per dare un senso alle cose. I pensieri che non hanno senso scatenano una risposta del cervello sinistro fortemente condizionata che li scarta immediatamente come fantasie senza valore. Imparare a riconoscere questa risposta condizionata e a controllarla è essenziale. Cogliete il momento in cui pensate "Questo non ha senso" e trasformatelo nella domanda "Come può avere senso?".

È lo sforzo che si fa per rispondere a questa domanda che provoca la risposta del cervello. Esercitare il corpo si traduce in una maggiore forza e in una migliore capacità di movimento. Esercitare il cervello si traduce in una maggiore forza mentale e in una maggiore capacità di pensare.

A questo punto non importa se le associazioni hanno un senso logico o meno. Trovate qualsiasi modo per collegare le parole all'argomento che vi viene in mente. Se vi sentite inibiti in qualche modo, sforzatevi di essere un po' trasgressivi finché non supererete le vostre inibizioni. Ho detto "un po'"? No, quello che volevo dire è molto trasgressivi!

Concentratevi sulla creazione del maggior numero possibile di nuove idee. Non fermatevi a giustificare le vostre nuove idee, per ora è sufficiente che le abbiate. Abbiate fiducia nel fatto che il vostro subconscio abbia portato alla luce questi pensieri per un motivo, anche se il motivo potrebbe non essere evidente. Il successo dipende interamente dalla volontà di sospendere temporaneamente l'impulso a scartare le nuove idee e di concedervi la libertà di esplorarle.

Fase 4: Aumentate le associazioni

È stato Aristotele (384-322 a.C.) a formulare le tre leggi dell'associazione. Applicate queste leggi nel maggior numero di modi possibili per creare le associazioni.

Sono:

1. **Contiguità:** Questa legge spiega come funzionano le associazioni grazie allo stimolo del contatto o della vicinanza. Una sella può ricordarvi un cavallo, un albero un bosco, un piede una scarpa.
2. **Similitudine:** Questa legge spiega come le cose simili producano associazioni. Un gatto può ricordare una tigre, una tenda può provocare l'associazione con una casetta di legno, l'occhio umano è simile a una macchina fotografica, una scala è simile a una scala mobile.
3. **Contrasto:** Questa legge spiega come associamo cose in contrasto tra loro. Un nano può far pensare a un gigante, il giorno è in contrasto con la notte, una faccia triste è in contrasto con una faccia felice, il bianco e il nero sono colori in contrasto, l'alto e il basso, il nuovo e il vecchio, il fresco e lo stantio.

Prendetevi del tempo per considerare ogni parola singolarmente e in combinazione ad altro. Assicuratevi di annotare tutto ciò che vi viene in mente, anche se all'inizio può sembrare sciocco o irrilevante.



Fase 5: Create altre connessioni

Congratulazioni! Avete appena ampliato la vostra percezione dell'argomento ben oltre i normali schemi di pensiero, in modi che non avreste altrimenti considerato.

Dopo aver generato un certo numero di nuove associazioni, forse diverse decine, potete iniziare a esplorare e scoprire come applicare le associazioni all'argomento in questione. L'applicazione di un significato casuale a un argomento suggerisce modi di guardare l'argomento in un contesto diverso da quello in cui viene normalmente visto. La scoperta di nuovi modi di guardare l'argomento inizierà a generare automaticamente nuove idee.

Ricordate però che la generazione di nuove idee riguarda la quantità più che la qualità. È come trivellare alla ricerca del petrolio. Spesso si fanno molti buchi a vuoto prima di trovare lo zampillo che porta la ricchezza del successo.

Tenete presente che, a causa della nostra educazione e di molte altre influenze nel nostro mondo, la maggior parte di noi propende per il pensiero logico del cervello sinistro. Lo Stimolo delle parole casuali è per sua natura un'attività propriamente del cervello destro. A seconda dell'equilibrio cerebrale in quel momento specifico, all'inizio potreste trovare lo Stimolo delle parole casuali difficile da usare. Per questo motivo si consiglia vivamente di limitare le sessioni iniziali a 10-15 minuti per evitare la frustrazione.

Il cervello può impiegare pochi o più giorni per ristrutturare la propria rete neurale per adattarsi a questo nuovo tipo di pensiero. Se avete difficoltà a iniziare, non preoccupatevi. Continuate a provare con sessioni brevi e rilassate finché non acquistate l'abitudine a produrre risultati. Ricordate che è lo sforzo di provare che innesca l'adattamento del cervello, che si adatterà se gli darete il tempo e la pazienza necessari.



APPENDICE 10

How to use the Six Thinking Hats ("Social Enterprise" version). Social Business Design. Ripreso da <https://socialbusinessdesign.org/how-to-use-the-six-thinking-hats-for-social-enterprises/>

Come usare i Sei cappelli per pensare - uno strumento decisionale per gli imprenditori sociali

Sappiamo quanto sia difficile progettare e lanciare nuove imprese sociali innovative. Il processo di progettazione del modello di business può infatti diventare piuttosto complicato, in quanto imprevedibile e iterativo per natura. Per ridurre i rischi e superare le incertezze, la nostra missione è quella di fornire agli aspiranti imprenditori sociali strumenti e tecniche utili per avere successo nel loro percorso imprenditoriale. Pertanto, questa sezione è dedicata a una tecnica di cui probabilmente avrete già sentito parlare: I sei cappelli per pensare.

I sei cappelli per pensare: breve descrizione

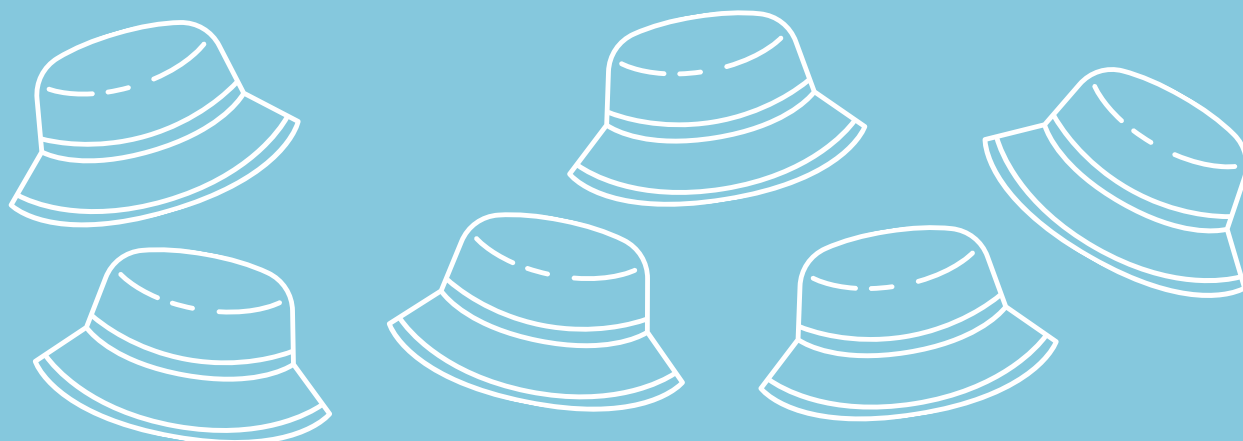
I Sei cappelli per pensare (6TH) sono una tecnica di brainstorming creata originariamente da Edward de Bono. Infatti, De Bono ha pubblicato nel 1985 un libro intitolato "Sei cappelli per pensare: Manuale pratico per ragionare con creatività ed efficacia", dedicato a questo argomento. Da allora, questa tecnica ha guadagnato popolarità e si è diffusa.

L'obiettivo di De Bono era quello di aiutare gli operatori economici a diventare migliori pensatori e decisori attraverso un gioco di ruolo. È infatti attraverso il gioco di ruolo che di solito iniziamo a esplorare e analizzare una situazione specifica dal punto di vista di altre persone. In altre parole, ci aiuta ad abbandonare il nostro stile di pensiero abituale e ad abbracciare punti di vista alternativi. Un aspetto che si rivela particolarmente prezioso per le decisioni manageriali e le pratiche economiche di ogni tipo.

Nella sua versione originale, i 6TH rappresentano sei diversi stili di pensiero. Pertanto, a ciascun modo di pensare è associato un "cappello per pensare" colorato. Il Gruppo De Bono, una società di consulenza che prende il nome dall'inventore di questa tecnica, identifica le seguenti "mentalità/cappelli":

1. Cappello bianco, che si concentra sui fatti, sulle informazioni disponibili e sui dati oggettivi;
2. Cappello giallo, che si concentra sugli aspetti positivi, sui benefici e sulle ragioni per cui un'idea potrebbe avere successo;
3. Cappello nero, che si concentra sui pericoli, sulle difficoltà e sui motivi per cui un'idea potrebbe fallire;
4. Cappello verde, che si concentra sulla creatività, con nuove idee e alternative che potrebbero superare le debolezze precedenti;
5. Cappello rosso, che si concentra sulle emozioni e sulle intuizioni, non strettamente legate al ragionamento logico;
6. Cappello blu, il meccanismo di controllo che governa l'intero processo di pensiero.

Di solito i 6TH vengono utilizzati nelle sessioni di brainstorming, sia con gruppi di persone grandi che piccoli. Il cappello blu di solito avvia l'intero processo e stabilisce la direzione da seguire. Poi, il team inizia a esaminare un problema/idea da una prospettiva specifica (cioè un "cappello"), prima di passare ad analizzarlo da un altro punto di vista (un altro "cappello").



I sei cappelli per pensare: versione "Impresa sociale"

Come già detto, qui in Social Business Design il nostro obiettivo è quello di aiutare gli aspiranti imprenditori sociali a padroneggiare strumenti e tecniche provenienti dai campi del business modeling e del business design. Di volta in volta, questo potrebbe includere la "reinterpretazione" di tali strumenti/tecniche nel contesto dell'imprenditoria sociale. Come avrete capito, con 6TH abbiamo fatto esattamente la stessa cosa.

Date le complessità che gli imprenditori sociali sono soliti affrontare, per ogni "cappello per pensare" abbiamo messo insieme alcune domande chiave che potrebbero aiutarli a utilizzare questa tecnica in modo più efficace.

 WHITE HAT <i>What do we know/not know about the social problem we want to tackle? How has it been addressed so far?</i> <i>What do we know/not know about beneficiaries and their needs?</i> <i>What facts/data do we need to understand how to solve the problem?</i>	 YELLOW HAT <i>Is there any opportunity for us to address this problem? Which of our skills/resources could we leverage to tackle it?</i> <i>What kind of benefits/added value can our solution(s) bring to beneficiaries? Why?</i> <i>What short-term outcomes and long-term impact could the solution(s) lead to?</i>	 BLACK HAT <i>Is our solution(s) flawed? Why so? Why could it fail in creating value for beneficiaries and generating positive impact?</i> <i>What internal resources/skills do we lack to improve and/or implement our solution(s)?</i> <i>Are there any external impeding factors that we haven't yet considered?</i>
 GREEN HAT <i>Is there any alternative way to tackle this social problem? Any solution(s) we haven't yet considered?</i> <i>Can we generate new concepts to overcome risks (identified with the Black Hat)?</i> <i>If not, can we partially change our solution(s) to increase value creation? How?</i>	 RED HAT <i>What does our intuition tell us about this solution? What are our feelings towards it?</i> <i>If we were in our targets' shoes (beneficiaries and/or customers), how would we react to this solution? Would it make us satisfied/happy/angry/etc.?</i>	 BLUE HAT <i>The Blue Hat manages the whole process by:</i> - Setting up rules/guidelines, agenda, goals - Timekeeping and moderating - Asking right questions for each Thinking Hat - Ensuring every stakeholder's point of view is considered (i.e. beneficiary, customer, partner, investor, etc.)

Versione originale © The De Bono Group

Come regola generale, è importante ricordare che il Cappello blu inizia l'intero processo stabilendo l'ordine del giorno, le regole da seguire e gli obiettivi da raggiungere. Da lì può davvero iniziare la sessione di brainstorming. Da quel momento, ai membri del team vengono presentati i cappelli per pensare, che devono essere utilizzati per analizzare la situazione da diversi punti di vista.



APPENDICE 11

Share and engage with the Design Sprint Community. [Designsprintkit.withgoogle.com](https://designsprintkit.withgoogle.com). Ripreso da <https://designsprintkit.withgoogle.com/methodology/phase3-sketch/crazy-8s>.

Tempo: 8 minuti

Attività: Individuale

Tipo di sprint: Tutti

Crazy 8's è un metodo centrale di Design Sprint. Si tratta di un esercizio di sketching veloce che sfida le persone ad abbozzare otto idee distinte in otto minuti. L'obiettivo è andare oltre la prima idea, spesso la meno innovativa, e generare un'ampia varietà di soluzioni alla sfida.

Alcuni membri del team che non hanno un background di progettazione possono trovare questo metodo intimidatorio all'inizio, quindi è utile rassicurare tutti che si tratta di schizzi. Non è necessario che siano perfetti o belli: gli schizzi devono solo comunicare l'idea. Se necessario, prima di iniziare l'esercizio si può organizzare una breve sessione di esercitazione su "come si fa uno schizzo".

È anche importante ricordare che le idee non devono essere grandiose. Questo esercizio serve a mettere a tacere il critico interiore e a dare spazio ai nostri impulsi creativi. Le idee strane, impossibili e irrealizzabili spesso lasciano il posto a quelle veramente ispirate. Si chiama Crazy 8's per un motivo.

Istruzioni

- Ogni membro della squadra piega il proprio foglio di carta e lo divide in otto sezioni.
- Impostate un timer di otto minuti
- Singolarmente, ogni membro del team schizza un'idea in ogni rettangolo facendo del proprio meglio per riempire tutte le sezioni.
- Quando suona il timer, si abbassano tutte le penne.

APPENDICE 12

Share and engage with the Design Sprint Community. [Designsprintkit.withgoogle.com](https://designsprintkit.withgoogle.com). Ripreso da <https://designsprintkit.withgoogle.com/methodology/phase3-sketch/crazy-8s-sharing-and-voting>

Tempo: 30 minuti

Attività: Gruppo

Tipo di sprint: Tutti

Condivisione e votazione di Crazy 8's

Dopo che tutti hanno terminato l'esercizio Crazy 8's, è il momento per ogni membro del team di condividere le idee che ha generato e discuterne con il gruppo. Per non bloccarsi, date a ogni Sprinter circa 3 minuti per presentare. Se rischiano di dilungarsi, comunicatelo. Fate procedere.

Dopo che l'intero gruppo ha presentato i propri schizzi, procedete con una votazione. Non state ancora scegliendo l'idea da portare avanti. Si tratta invece di eliminare i bozzetti che non sono fattibili e/o che non aiutano l'utente.

Istruzioni

- Appendete su una parete o su una lavagna gli schizzi di ogni partecipante, uno alla volta, in modo che tutti possano vederli chiaramente.
- Ogni persona ha tre minuti per parlare delle idee che ha generato e rispondere alle domande degli altri compagni di squadra.
- Assegnate a ciascun membro del team tre voti
- Il team avrà cinque minuti per indicare le tre idee più convincenti votando gli schizzi specifici (non l'intero documento).
- È possibile votare per il proprio schizzo o mettere tutti e tre i punti su un'idea se ritenete che sia davvero la più valida da perseguire.



Day 4- What can we do

Il quarto giorno è incentrato sul Business modeling e sulla padronanza del Modello di business canvas. Il tono della giornata è orientato all'azione, agli strumenti del Pensiero Progettuale, alla costruzione delle idee e al miglioramento degli aspetti del business.

Contenuti suggeriti per la sessione 1:

- La sfida delle uova = 70 min

Vd. APPENDICE 13

- Introduzione alla prototipazione pptx= 20 min

Contenuti suggeriti per la sessione 2:

Prototipazione I (Storytelling e gioco di ruolo) = 90 min

Contenuti suggeriti per la sessione 3:

- L'ombra più lunga Gioco di team building = 30 min

Vd. APPENDICE 14

- Presentazione del Modello di business canvas = 60 min

Contenuti suggeriti per la sessione 4:

- Lavoro di gruppo sul Modello di business canvas nei 4 gruppi = 30 min

- Lavoro di gruppo (completamento) di storyboard e giochi di ruolo = 20 min

- Presentazione dei lavori di gruppo: BMC+ Giochi di ruolo; 4 x 10 = 40 min

Nota: i partecipanti decidono di lavorare su 4 idee e per ognuna realizzano Esposizione del problema, User Persona e Mappa dell'empatia.



APPENDICE 13

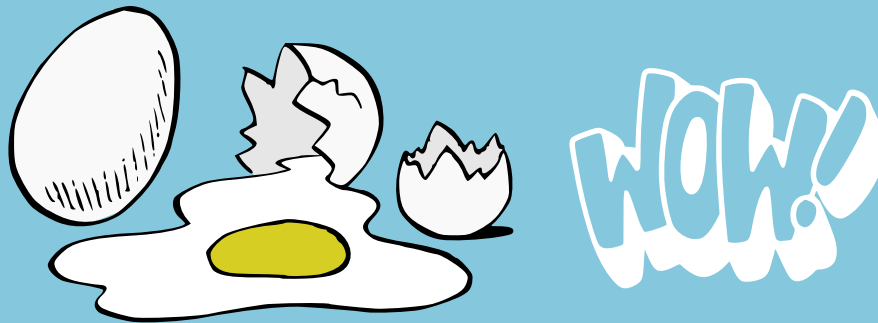
Egg Drop - Science World. Science World. Ripreso da <https://www.scienceworld.ca/resource/egg-drop/>.

In questa sessione, gli studenti progettano, valutano, testano e suggeriscono miglioramenti per un contenitore che protegga il loro prezioso carico: un uovo.

L'esperimento classico della "Caduta dell'uovo" è stato uno standard nell'insegnamento delle scienze per molti anni. In sostanza, agli studenti viene chiesto di costruire un tipo di contenitore che impedisca a un uovo crudo di rompersi quando viene fatto cadere da altezze sempre maggiori.

Esistono tre modi fondamentali per aumentare la probabilità di far cadere un uovo in modo sicuro:

- Rallentare la velocità di discesa.
- I paracadute sono un metodo ovvio per rallentare la velocità di discesa, a patto che il progetto preveda un modo per tenere aperto il paracadute.
- Imbottire l'uovo in modo che qualcosa di diverso dall'uovo stesso assorba l'impatto dell'atterraggio.
- L'estremità più grande dell'uovo presenta una sacca d'aria intrappolata tra le due membrane dell'uovo. Questa sacca d'aria si forma quando il contenuto dell'uovo si raffredda e si contrae dopo la deposizione. Questo spiega il cratere che spesso si vede all'estremità di un uovo sodo. Al momento dell'impatto, il tuorlo sferico più pesante continua a muoversi verso il suolo. La compressione della sacca d'aria funge da air bag per il prezioso contenuto delle uova. La costruzione di un dispositivo per attutire aiuterà anche ad assorbire l'impatto dell'atterraggio.
- L'estremità più grande dell'uovo presenta una sacca d'aria intrappolata tra le due membrane dell'uovo. Questa sacca d'aria si forma quando il contenuto dell'uovo si raffredda e si contrae dopo la deposizione. Questo spiega il cratere che spesso si vede all'estremità di un uovo sodo. Al momento dell'impatto, il tuorlo sferico più pesante continua a muoversi verso il suolo. La compressione della sacca d'aria funge da air bag per il prezioso contenuto delle uova. La costruzione di un dispositivo per attutire aiuterà anche ad assorbire l'impatto dell'atterraggio.
- Orientate l'uovo in modo che atterri sulla parte più resistente del guscio.
- La struttura ad arco alle due estremità dell'uovo è più forte dei lati. La pressione viene distribuita verso il basso (o verso l'alto) degli archi, in modo che la pressione agisca meno su un singolo punto. Orientare l'arco verso il basso aumenta la sopravvivenza dell'uovo.



La sfida:

Il 22 agosto 1994, David Donoghue ha lanciato un uovo da un elicottero su un campo da golf nel Regno Unito da un'altezza di 213 metri. Ora detiene il record del mondo della caduta più alta di un uovo senza rottura (il tutto senza una struttura esterna per una maggiore protezione!).

Suggerimento per il docente:

Si può collegare l'attività alla sfida che gli scienziati della NASA hanno avuto nel costruire un lander per il Mars Exploration Rover. Fisicamente, doveva resistere sia al calore dell'ingresso nell'atmosfera marziana che all'impatto dell'atterraggio. Dal punto di vista strategico, dovevano anche trovare un modo per far sì che il rover potesse raddrizzarsi indipendentemente dal modo in cui sarebbe atterrato. Gli studenti amano vedere come la struttura che hanno costruito spesso assomiglia a quella concepita dagli scienziati della NASA.

Obiettivi

- Mostrare curiosità e inventiva.
- Fare brainstorming in gruppo per generare idee.
- Utilizzare strategie di problem solving nel costruire strutture semplici.

Materiali

Per ogni classe:

- un grande foglio di plastica/telo/tovaglia in vinile
- scala (opzionale)

Per gruppo di 2-3 studenti:

- 1 uovo extra-large
- 1 sacchetto di materiali (può includere un bicchiere di cartone, spago, nastro adesivo, palloncini, cannucce, ecc.)
- 2 fogli di carta da macero e 2 matite

Domande chiave

- Cosa ha avuto successo/non ha avuto successo nel vostro progetto?
- Cosa rende un uovo un buon "soggetto" per gli esperimenti di caduta?

Cosa fare

Preparazione:

- Individuare luoghi accessibili intorno alla scuola per far cadere le uova a diverse altezze.
- Preparare un numero sufficiente di sacchetti di materiale per i gruppi di studenti.

Esplorazione:

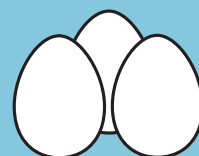
- Sfidare gli studenti (in squadre di 2-3) a costruire in 40 minuti una struttura che impedisca a un uovo di rompersi quando viene fatto cadere da un punto alto. Cercate di capire come aumentare la probabilità di far atterrare le uova in modo sicuro.
- Ogni gruppo riceve un sacchetto di materiali, 2 matite e 2 fogli di carta da macero.
- Gli studenti non possono montare nulla per i primi 10 minuti. Questo tempo deve essere utilizzato per fare brainstorming e per disegnare una bozza della loro struttura sulla carta da macero fornita.
- Allo scadere dei 10 minuti, girate all'interno della classe per assicurarvi che gli studenti abbiano pensato con cura i loro lander.
- Mettete le uova nei portauova singoli e consegnateli alle squadre. Ricordate agli studenti che non possono usare il portauovo come parte del loro progetto.
- Lasciate cadere le uova da un punto di lancio nella zona di caduta, protetta da un telo di plastica, assicurandovi che ogni lander venga lasciato cadere dalla stessa altezza.
- Una volta fatto cadere, gli studenti controllano l'uovo per vedere se si è rotto o se ci sono crepe.
- Vince la squadra il cui uovo è sopravvissuto alla caduta più alta.

Suggerimenti per il docente

- Dovrebbe essere il docente a lanciare le uova per garantire l'equità e ridurre il rischio di lesioni (se si fanno cadere le uova da grandi altezze).
- Molti dei materiali di questa attività possono essere raccolti e riutilizzati!

Estensioni

- Come modifichereste il vostro progetto per migliorarlo? Presentate il vostro modello rivisto alla classe.
- Assegnate i prezzi a ogni articolo artigianale e date agli studenti un budget. Gli studenti vengono al "negoziò" con i loro progetti e il docente distribuisce i materiali richiesti.
- Mostrate agli studenti il video dell'atterraggio del Mars Exploration Rover .



APPENDICE 14

The Longest Shadow Team Building Activity. Team Building Activities, Challenges | Venture Team Building. Ripreso da: <https://ventureteambuilding.co.uk/the-longest-shadow-team-building-activity/>.

Attività di team building sull'ombra più lunga

Questa attività di team building all'aperto prevede che il gruppo lavori insieme per formare l'ombra più lunga possibile, usando solo il proprio corpo.

Risorse: Nessuna.

Spazio richiesto: Grande. All'aperto. Questa attività funziona al meglio se condotta in un campo aperto in una giornata luminosa e soleggiata.

Dimensione del gruppo: 10-20 partecipanti.

Tempo totale: 30 minuti

- 5 minuti per il briefing e l'allestimento
- 5 minuti per la pianificazione/strategia
- 10 minuti per l'attività
- 10 minuti per la revisione e il debriefing.

Svolgimento dell'attività

- Spiegare l'attività: In questa attività, il team ha il compito di formare delle ombre per creare la più lunga possibile. L'ombra della squadra deve essere continua e creata solo posizionandosi per creare l'ombra più lunga possibile usando solo il proprio corpo.
- La squadra ha a disposizione 5 minuti di tempo per la pianificazione. Durante questo tempo, i membri del team non possono testare il loro piano, ma solo discutere verbalmente.
- Una volta terminato il tempo di pianificazione, hanno 10 minuti per testare ed eseguire il loro piano per creare l'ombra più lunga.
- Al termine dei 10 minuti previsti, il facilitatore misurerà/controllerà la loro ombra.
- Se c'è più tempo a disposizione, si possono provare le varianti di questa attività (elencate di seguito).

Regole

- L'ombra creata dal gruppo deve essere ininterrotta - ad esempio, le singole ombre devono collegarsi o sovrapporsi l'una all'altra.
- L'ombra deve essere creata solo utilizzando persone, non oggetti di scena - ad esempio, la squadra deve posizionarsi per creare ombre più lunghe e non possono essere utilizzati altri oggetti come vestiti, scarpe, ecc.

Variazioni

- Sfidate il gruppo a formare il perimetro più grande/più lungo di una certa forma (ad esempio, stella, rettangolo o cerchio).
- Questa attività può essere svolta anche a coppie per trovare l'ombra più lunga creata da due persone.

Note sull'attività: Questa può sembrare un'attività piuttosto semplice, ma può avere un forte impatto in quanto mette in evidenza quanto possano essere potenti la pianificazione e il lavoro di squadra. Utilizzando le ombre come metafora, questa attività può essere usata come punto di partenza per una discussione di gruppo su quale eredità o impatto si vorrebbe lasciare nell'organizzazione.

Risultati di apprendimento suggeriti

- Creatività
- Collaborazione
- Risoluzione dei problemi
- Leadership

Riesame

- Domande suggerite da porre:
- Quanto ha comunicato il team?
- Erano tutti d'accordo sul piano? Se no, come avete trovato un compromesso?
- Quanto è stato utile il tempo di pianificazione per creare la strategia?
- Qualcuno ha assunto il ruolo di leader? In che modo la presenza di un leader è stata utile?
- Cosa avete imparato dalla sfida?
- Proprio come le ombre sono proiettate dal sole, come pensate che il vostro team avrà un impatto sul successo della vostra organizzazione?

Day 5- Come possiamo farlo

Il quarto giorno è incentrato su come promuovere la motivazione, sul business modeling e sulla padronanza del Modello di business canvas. Il tono della giornata è orientato all'azione, agli strumenti del Pensiero Progettuale, alla costruzione delle idee e al miglioramento degli aspetti del business.

Contenuti suggeriti per la sessione 1:

- Il cammino del privilegio = 70 min

Vd. APPENDICE 15

- Dancing leader = 20 min

Vd. APPENDICE 16

Nota: Mettete in evidenza l'invito all'azione, la coesione sociale, il lavorare insieme, la collaborazione e la fiducia.

Contenuti suggeriti per la sessione 2:

- 30 secondi di notorietà = 30 min

Vd. APPENDICE 17

Nota: è facile parlare delle cose che si conoscono meglio e che appassionano. Nell'imprenditoria sociale questa dimensione è molto importante.

- Presentazione "Comunicazione e marketing" = 60 min

Nota: L'accento è posto sull'etica, su ciò che interessa all'acquirente (che non compera per beneficenza), sull'uso dei media come strumento per attirare l'attenzione del pubblico rispetto a limitarsi a pagare per gli spot pubblicitari.

Contenuti suggeriti per la sessione 3:

- Esercizio della Passeggiata in galleria = 30 min

Vd. APPENDICE 18

Prototipazione II = 90 min

Contenuti suggeriti per la sessione 4:

- Preparativi per la presentazione = 30 min

Nota: I partecipanti continuano a lavorare nei loro 4 piccoli gruppi, fornite istruzioni chiare sulle aspettative della presentazione

VEDI APPENDICE 19

- Presentazione delle idee = 30 min

Nota: ogni gruppo fa una presentazione di 120 secondi e un'analisi a 5 stelle; 5 minuti per gruppo

Riflessione riflessiva = 60 min

VEDI APPENDICE 20



APPENDICE 15

The Longest Shadow Team Building Activity. Team Building Activities, Challenges | Venture Team Building. Ripreso da <https://ventureteambuilding.co.uk/the-longest-shadow-team-building-activity/>.

Il cammino del privilegio

Sia l'imprenditoria sociale che la filantropia (in qualsiasi forma) cercano di contribuire a cambiamenti positivi nella comunità e per quanto sia importante definire la causa alla radice di un problema, è fondamentale parlare agli studenti di diversità, privilegi e disuguaglianze. La seguente attività è stata docenti tenutasi dal 12 al 19.02.2020 a Rijeka, in Croazia.

Come docenti siete ben informati sugli aspetti pedagogici dell'introduzione di metodi non formali nelle classi, nonché sull'importanza di un approccio personalizzato e della cautela nel lavoro con i giovani. Questa attività può essere ulteriormente adattata con domande rilevanti per il gruppo di studenti, in base a quando siano a loro agio, all'apertura, alla coesione e altre dimensioni culturali.

Piano della lezione sul Cammino del privilegio tratto da <https://peacelearner.org/2016/03/14/privilege-walk-lesson-plan/> (modificato da STRET Teacher Toolkit Author-Irina Janevska)

Introduzione:

Molti educatori e attivisti utilizzano i cammini del privilegio come attività esperienziale per evidenziare come le persone traggano vantaggio o siano emarginate dai sistemi della nostra società. Esistono molte iterazioni di questi cammini, molti dei quali si concentrano su un singolo tema, come la razza, il genere o la sessualità. Questo cammino in particolare è stato progettato con domande che abbracciano diverse aree di emarginazione, perché l'obiettivo del cammino è capire l'intersezionalità. Le persone di una stessa fascia demografica potrebbero muoversi insieme per una domanda, ma potrebbero finire per separarsi a causa di altre domande perché alcuni avanzano e altri indietreggiano. Questa iterazione del cammino del privilegio è particolarmente consigliata per le classi delle scuole superiori in cui gli studenti hanno avuto il tempo di legare tra loro, ma non si sono mai presi il tempo di esplorare questo tema in un contesto un po' più formale, cioè guidati da un facilitatore. È un buono strumento per le classi che stanno imparando a conoscere i privilegi o la giustizia sociale e potrebbe essere usato anche per discutere l'intersezionalità in classi che rischiano di individuare un singolo aspetto dell'ingiustizia sociale. È importante che gli studenti o i membri del gruppo si conoscano già e che non svolgano questa attività come estranei, poiché è necessaria un'immensa fiducia nelle persone e nell'ambiente per aiutare le persone a sentirsi a proprio agio nel riconoscere che certe affermazioni riguardano loro.

Obiettivo

Discutere le complicate intersezioni tra privilegi ed emarginazioni in modo meno conflittuale e più riflessivo.

Tempo:

15-20 minuti per il Cammino del privilegio

45-60 minuti per il debriefing

Materiali

- Un ampio spazio aperto, ad esempio un'aula con tutte le sedie e i tavoli spinti da parte, un auditorium o una palestra.
- Sedie per formare un cerchio per il debriefing
- Nastro da pittore per creare una linea iniziale per i partecipanti.
- Facoltativo: nastro adesivo o altri materiali per tracciare linee che indichino dove fare un passo indietro o avanti.



Procedure:

- Far schierare i partecipanti in linea retta al centro della stanza, con ampio spazio per muoversi avanti e indietro durante l'esercizio.-Chiedere ai partecipanti di tenersi per mano o di mettere una mano sulla spalla della persona alla loro sinistra o alla loro destra, a seconda dello spazio disponibile. Importante: Chiedete ai partecipanti se si sentono a proprio agio nel toccare ed essere toccati dagli altri. Se alcuni non lo sono, non costringeteli a farlo e non fatene un dramma.
- Potete dare una spiegazione sull'attività, su come si intende educare al privilegio e su cosa si intende esattamente per privilegio, oppure potete inviare gli studenti all'attività senza questo tipo di preparazione.
- Leggete ai partecipanti quanto segue: Leggerò le affermazioni ad alta voce. Vi prego di spostarvi se un'affermazione vi riguarda. Se non vi sentite a vostro agio nel riconoscere un'affermazione che vi riguarda, non muovetevi quando viene letta. Nessun altro saprà se vi riguarda.
- Iniziate a leggere le affermazioni ad alta voce con voce chiara, facendo una leggera pausa dopo ciascuna di esse. La pausa può essere lunga o breve, a seconda dei casi.
- Una volta terminate le affermazioni, chiedete ai partecipanti di prendere nota della loro posizione nella stanza rispetto agli altri.
- Fate in modo che tutti si riuniscano in cerchio per il debriefing e la discussione.



Dichiarazioni sul Cammino del privilegio (Nota: l'articolo riflette gli input e i suggerimenti dell'autore)

1. Se siete destrorsi, fate un passo avanti.
2. Se l'inglese è la vostra prima lingua, fate un passo avanti.
3. Se uno o entrambi i vostri genitori sono laureati, fate un passo avanti.
4. Se vi affidate o vi siete affidati principalmente ai trasporti pubblici, fate un passo indietro.
5. Se in passato avete frequentato scuole con persone che ritenevate simili a voi, fate un passo avanti.
6. Se vi sentite sempre insicuri a camminare da soli di notte, fate un passo indietro.
7. Se la vostra famiglia si avvale di collaboratori come domestici, addetti alle pulizie, giardinieri, ecc., fate un passo avanti.
8. Se siete in grado di muovervi nel mondo senza temere aggressioni sessuali, fate un passo avanti.
9. Se alle elementari avete studiato la cultura dei vostri antenati, fate un passo avanti.
10. Se avete spesso la sensazione che i vostri genitori siano troppo impegnati per passare del tempo con voi, fate un passo indietro.
11. Se siete stati presi in giro o maltrattati per qualcosa che non potevate cambiare o che era al di fuori del vostro controllo, fate un passo indietro.
12. Se la vostra famiglia ha mai lasciato la vostra patria o è entrata in un altro Paese non per vostra volontà, fate un passo indietro.
13. Se non ci pensereste due volte a chiamare la polizia in caso di problemi, fate un passo avanti.
14. Se la vostra famiglia possiede un computer, fate un passo avanti.
15. Se siete riusciti a svolgere un ruolo significativo in un progetto o in un'attività grazie a un talento acquisito in precedenza, fate un passo avanti.
16. Se potete mostrare affetto verso il vostro partner in pubblico senza temere il ridicolo o la violenza, fate un passo avanti.
17. Se vi è capitato di dover saltare un pasto o di avere fame perché non c'erano abbastanza soldi per comprare il cibo, fate un passo indietro.
18. Se vi sentite rispettati per il vostro rendimento scolastico, fate un passo avanti.
19. Se avete una disabilità fisica visibile, fate un passo indietro.
20. Se avete una malattia o una disabilità invisibile, fate un passo indietro.
21. Se siete stati scoraggiati da un'attività per motivi di razza, classe, etnia, sesso, disabilità o orientamento sessuale, fate un passo indietro.
22. Se avete cercato di cambiare il vostro aspetto, i vostri modi di fare o il vostro comportamento per adattarvi meglio al contesto, fate un passo indietro.
23. Se siete stati classificati da qualcun altro usando stereotipi, fate un passo indietro.
24. Se vi sentite a vostro agio per il modo in cui le vostre identità sono rappresentate dai media, fate un passo avanti.

25. Se siete stati accettati per qualcosa per cui avete fatto domanda a causa della vostra associazione con un amico o un familiare, fate un passo avanti.
26. Se la vostra famiglia ha un'assicurazione sanitaria, fate un passo avanti.
27. Se siete stati chiacchierati perché non riuscite ad articolare i vostri pensieri abbastanza velocemente, fate un passo indietro.
28. Se qualcuno ha parlato per voi quando non volevate che lo facesse, fate un passo indietro.
29. Se nella vostra famiglia c'è stato un abuso di sostanze, fate un passo indietro.
30. Se provenite da una famiglia monoparentale, fate un passo indietro.
31. Se vivete in un'area caratterizzata da criminalità e droga, fate un passo indietro.
32. Se qualcuno nel vostro nucleo familiare ha sofferto o soffre di malattie mentali, fate un passo indietro.
33. Se siete stati vittima di molestie sessuali, fate un passo indietro.
34. Se vi siete sentiti a disagio per una battuta legata alla vostra razza, religione, etnia, sesso, disabilità o orientamento sessuale, ma non vi siete sentiti sicuri per affrontare la situazione, fate un passo indietro.
35. Se non vi viene mai chiesto di parlare a nome di un gruppo di persone che condividono la vostra identità, fate un passo avanti.
36. Se potete commettere errori senza che le persone attribuiscano il vostro comportamento a difetti del vostro gruppo razziale o di genere, fate un passo avanti.
37. Se avete sempre pensato di andare all'università, fate un passo avanti.
38. Se avete più di cinquanta libri in casa, fate un passo avanti.
39. Se i vostri genitori vi hanno detto che potete essere tutto ciò che volete, fate un passo avanti.

Domande per il debriefing:

Durante e dopo il Cammino del privilegio, i partecipanti potrebbero provare una serie di sentimenti intensi, indipendentemente dalla loro posizione in testa o in coda. Sebbene lo scopo del Cammino del privilegio sia effettivamente quello di promuovere la comprensione e il riconoscimento dei privilegi e dell'emarginazione, sarebbe dannoso concludere l'attività con emozioni potenzialmente traumatiche o distruttive. Lo scopo della sessione di debriefing è duplice. In primo luogo, attraverso le domande che stimolano la riflessione, aiutate i partecipanti a rendersi conto di ciò che esattamente stavano provando e trovate il coraggio di articularlo ad un livello accettabile per ciascun partecipante. Questo processo alleggerirà le possibili emozioni negative, evitando eventuali danni. In secondo luogo, mentre le emozioni negative vengono alleviate, il debriefing aiuterà i partecipanti a capire che i privilegi o le emarginazioni sono parte integrante dell'essere della persona. Invece di abbandonare il privilegio o l'emarginazione, i partecipanti possono imparare a riconciliarsi con se stessi e, grazie all'utilizzo della nuova conoscenza di sé, ad avere un rapporto migliore con se stessi e con gli altri che li circondano.

1. Come ti sei sentito quando eri in testa al gruppo? In coda? Al centro?

Alla fine dell'esercizio, agli studenti è stato chiesto di osservare dove si trovavano nella stanza. Questa è una domanda comune da usare per condurre la discussione e permette alle persone di riflettere su ciò che è successo prima di iniziare a lavorare con quelle idee in modi forse più astratti. In questo modo l'attività rimane molto vicina all'esperienza e al momento.

2. Quali sono i fattori a cui non avete mai pensato prima?

Questa domanda chiede agli studenti di riflettere in senso più ampio sulle esperienze a cui potrebbero non pensare per il modo in cui sono state presentate in questa attività. Si apre uno spazio per iniziare a discutere la percezione di aspetti di sé e degli altri che forse non erano mai stati discussi prima.

3. Se avete interrotto il contatto con la persona accanto a voi, come vi siete sentiti in quel momento?

Questa domanda si concentra sull'esperienza concreta di separazione che può verificarsi durante l'attività. Per alcuni studenti, un aspetto fisico come questo può essere molto forte. Ci sono molte iterazioni del Cammino del privilegio che non prevedono il contatto fisico, ma questo ulteriore elemento può aggiungere un altro livello di esperienza e aprire la strada a risposte molto ricche da parte degli studenti.

4. Quale domanda vi ha fatto riflettere di più? Se poteste aggiungere una domanda, quale sarebbe?

La prima parte di questa domanda chiede agli studenti di riflettere maggiormente sull'attività e sui pensieri che ne sono alla base. La seconda parte della domanda è molto importante per creare conoscenza. Gli studenti potrebbero suggerire una domanda a cui gli istruttori non avevano pensato. Chiedete agli studenti come cambierebbero l'attività e poi lavorare per incorporare tali cambiamenti è una parte importante dell'apprendimento collaborativo.

5. Cosa vorreste che si sapesse su una delle identità, situazioni o svantaggi che vi hanno fatto fare un passo indietro?

Questa domanda invita le persone che lo desiderano a condividere i modi in cui vivono l'emarginazione. È una buona domanda per garantire che questa parte della conversazione venga affrontata. Detto ciò, è anche importante non aspettarsi che certi studenti parlino o spingerli a farlo, perché questo li emarginerebbe ulteriormente e potrebbe farli sentire non sicuri. Non è compito di una persona emarginata istruire gli altri sulla propria emarginazione. Se vogliono farlo, ascoltateli. Se non vogliono farlo, rispettate i loro desideri.

6. In che modo la comprensione dei vostri privilegi o emarginazioni può migliorare le relazioni con voi stessi e con gli altri?

Questa domanda si basa sull'idea che le persone possono sempre utilizzare la conoscenza e la consapevolezza di sé per migliorare il modo in cui si vive con se stessi e con coloro che sono presenti nella propria vita. Invita inoltre gli studenti a pensare a come questa comprensione possa creare un cambiamento positivo. Questo non vale solo per gli studenti più privilegiati, ma anche per gli studenti emarginati, che possono capire chi nel loro gruppo vive altre emarginazioni. Questo può riportare alla prima domanda sul quanto uno si senta emarginato o parte del tutto.

7. (Suggerimento dell'autore) Come possono le imprese sociali e le azioni filantropiche influenzare e cambiare le disuguaglianze esistenti?

Questa domanda si basa sull'idea che gli studenti possano riconoscere i modelli di business e il potenziale dei programmi di RSI e di altre azioni filantropiche come un modo per influenzare la realtà e contribuire a un futuro più equo. Questa domanda può far emergere molti esempi di imprese sociali, il ruolo del settore privato, discussioni sulla gestione dei dipendenti, sui diritti umani nel settore privato, sulla necessità di sostegno da parte dei benefattori, sulla creatività dei giovani nel fare ricerche di mercato e nel proporre idee sostenibili che abbiano un impatto sociale.

Questa attività è stata sviluppata da Rebecca Layne e Ryan Chiu per il corso di Pedagogia sulla risoluzione dei conflitti del dottor Arthur Romano presso la George Mason's School for Conflict Analysis and Resolution. Alcune domande dell'attività del Cammino sono comunemente viste in altri cammini sul privilegio, mentre altre sono state scritte da questi studenti per questo specifico cammino. Le procedure sono state scritte sulla base di esperienze di partecipazione ad altri cammini. Le domande per il debriefing, eccetto la prima, sono state scritte da questi studenti per questa attività specifica. La prima domanda è abbastanza universale per questo tipo di attività.



APPENDICE 16

Leadership Lessons from the Dancing Guy. kottke.org. Ripreso da <https://kottke.org/13/05/leadership-lessons-from-the-dancing-guy>.

Lezioni di leadership dal tizio che balla

Questa è forse la migliore dimostrazione di tre minuti che abbia mai visto. Derek Sivers prende un video traballante di un ragazzo che balla da solo a un festival musicale e lo trasforma in una lezione sulla leadership. Un leader deve avere il coraggio di stare da solo ed essere ridicolo. Ma quello che fa è così semplice da essere quasi istruttivo. Questa è la chiave. Devi essere facile da seguire!

Ora arriva il primo seguace con un ruolo cruciale: mostra pubblicamente a tutti come seguire. Notate che il leader lo accoglie come un suo pari, quindi non si tratta più del leader, ma di loro, al plurale. Notate che chiama i suoi amici a partecipare. Ci vuole coraggio per essere il primo seguace! Bisogna distinguersi e sfidare il ridicolo. Essere un primo seguace è una forma di leadership poco apprezzata. Il primo seguace trasforma un pazzo solitario in un leader. Se il leader è la pietra focaia, il primo seguace è la scintilla che genera il fuoco.

Ho ricevuto questo link da @ottmark, che nota astutamente la sua somiglianza con i tre tipi di specialisti di Kurt Vonnegut necessari per la rivoluzione. Il più raro di questi specialisti, dice, è un autentico genio - una persona capace di avere idee apparentemente buone non in circolazione. "Un genio che lavora da solo", dice, "viene inevitabilmente ignorato come un pazzo".

Il secondo tipo di specialista è molto più facile da trovare: un cittadino altamente intelligente e di buona reputazione nella sua comunità, che comprende e ammira le idee fresche del genio e che testimonia che il genio è tutt'altro che pazzo. "Una persona come questa che lavora da sola", dice Slazinger, "può solo desiderare a gran voce dei cambiamenti, ma non riesce a dire quali forme dovrebbero avere tali cambiamenti". Su Twitter, Jeff Veen ha riassunto le tre personas in "l'inventore, l'investitore e il predicatore".

Youtube.com. Ripreso da <https://www.youtube.com/watch?v=fW8amMCVAJQ>.



APPENDICE 17

2005. Youth Peer Education Toolkit Training of Trainers Manual. [ebook] New York: United Nations Population Fund, p.43. Disponibile su <https://www.fhi360.org/sites/default/files/media/documents/Youth%20Peer%20Education%20Toolkit%20-%20The%20Training%20of%20Trainers%20Manual.pdf>

Attività: Trenta secondi di notorietà

Tempo: 30 min

Obiettivi: Dare ai partecipanti l'opportunità di parlare in pubblico
Rendere l'esperienza il più positiva possibile per rafforzare la fiducia in se stessi

Materiali: Sedie per tutti i partecipanti

Processo

Spiegate che ogni partecipante avrà a disposizione 30 secondi per parlare al gruppo di qualsiasi cosa desideri. Dite ai partecipanti che: 'Alla fine dei 30 secondi, inizierò ad applaudire per mostrare apprezzamento per il vostro sforzo. Non spaventatevi se siete nel bel mezzo di una frase. Il mio applauso sarà il segnale che tutti gli altri inizieranno ad applaudire, mostrando così un apprezzamento positivo per il vostro sforzo. Durante i 30 secondi a disposizione, potete fare quello che volete. Tuttavia, anche se smettete di parlare, non inizieremo ad applaudire finché i vostri 30 secondi non saranno finiti. È compito di tutti i membri del gruppo prestare a ciascun oratore la massima attenzione e un interessamento soddisfatto ed entusiasta. Non interrompete in alcun modo l'oratore. Non cercate di salvarlo in alcun modo. Dovremmo applaudire l'ultimo oratore con la stessa intensità con cui abbiamo applaudito il primo e tutti gli altri". Chiedete alla prima persona di iniziare; dopo 30 secondi, anche se è a metà frase, dovrete iniziare ad applaudire.

A volte è necessario ricordare al gruppo di rimanere in silenzio mentre una persona parla e di prestare a ogni oratore la massima attenzione. Ricordate anche che devono aspettare il vostro segnale prima di iniziare ad applaudire.

Chiusura. Dopo che tutti avranno avuto 30 secondi per parlare, conducete una discussione di gruppo in cui i partecipanti parlano di come si sono sentiti durante l'esercizio. Quali discorsi si sono dimostrati efficaci in termini di capacità di public speaking? Come si possono applicare queste abilità alla formazione sulla peer education?



APPENDICE 18

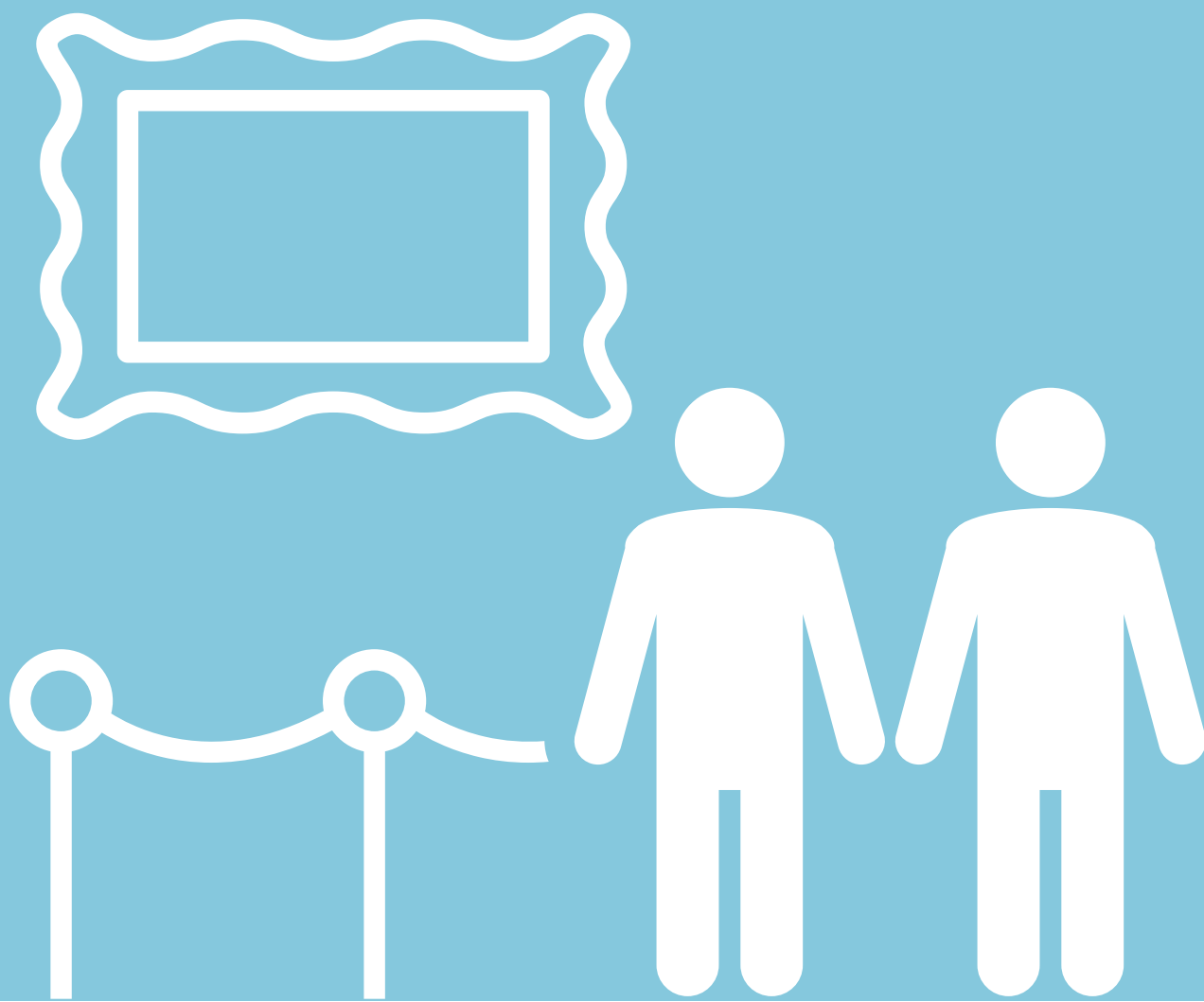
Cultures of Thinking, n.d. Gallery Walk. [online]. Disponibile su: <http://www.rcsthinkfromthemiddle.com/gallery-walk.html>

Descrizione della passeggiata in galleria

La strategia della Passeggiata in galleria mette in mostra varie forme grafiche e/o testuali mentre gli studenti interagiscono intorno ad esse in modo mirato. Proprio come in una galleria d'arte, si tratta di un'attività tranquilla. Questa strategia può essere facilmente combinata con altre strategie, come la routine di pensiero Chalk Talk.

Come usare la strategia:

- Scegliete un argomento/concetto sul quale gruppi di poche persone produrranno un'esposizione visiva.
- Scegliere un modo MIRATO in cui gli studenti interagiranno con ciò che viene esposto (ad esempio: raccogliete 5 idee, scrivete qualcosa sul diario/appunti, trovate 3 cose con cui non siete d'accordo, ecc.) Tenete presente che gli studenti devono FARE QUALCOSA con le idee che prendono dalle esposizioni.
- Una volta che i piccoli gruppi hanno completato le loro esposizioni visive, appendetele in giro per la stanza.
- La prima volta che presentate la Passeggiata in galleria, dovrete spiegare le regole: non si può parlare, c'è un obiettivo/compito da svolgere mentre si cammina, si visita la galleria in senso orario/antiorario, si fissa un tempo prestabilito, ecc.
- Spiegate lo SCOPO della Passeggiata in galleria, spiegando agli studenti cosa devono fare mentre camminano in silenzio.
- Iniziate la Passeggiata in galleria per il tempo stabilito.
- Concludete l'attività in un modo o nell'altro (ad esempio: discussione con l'intera classe, discussione in piccoli gruppi, annotazione su un diario, foglio d'uscita, uno scritto, ecc.)



APPENDICE 19

Basetemplates.com. n.d. 8 Pitching Exercises for Entrepreneurs | BaseTemplates. [online] Disponibile su: <https://www.basetemplates.com/blog/pitching-exercises-from-experienced-founders-vcs-and-kids>.

L'esercizio dell'Investor Pitch in 120 secondi

Di recente mi sono imbattuto in una grande citazione di Andrea Barrica, Venture Partner e Pitch Coach di 500 Startup: Quello che l'investitore deve sapere è che si tratta di un grande mercato e lo puoi fare in 30 secondi.

Le idee semplici diventano virali. Le idee semplici hanno un potere immenso. Tuttavia, ridurre la vostra tecnologia complessa o idea di prodotto a poche righe non è sempre così semplice. Tuttavia, come suggerisce Andrea: "Se non riesci a spiegarmela in un minuto, non l'hai capita abbastanza bene".

E c'è di più: gli investitori dedicano in media solo 3 minuti e 44 secondi all'ascolto della vostra idea di business (pitch), anche se vi è stato concesso il lusso di parlare per tutti i 10 minuti.

Avete meno tempo di quanto pensiate per fare colpo. Non sprecatelo con dettagli inutili. Andate invece dritti al punto. Iniziate a perfezionare la vostra presentazione della startup scrivendo le risposte alle prossime tre domande:

Qual è il mio grande mercato da sconvolgere?

Sapete che nella vostra zona ci sono 150.000 anziani che vivono da soli. Vi siete avvicinati e avete parlato con Jim, un ex preside di scuola superiore e un energico vedovo. I suoi figli vivono a 400 km di distanza e lo vanno a trovare ogni tanto. Sebbene Jim sia piuttosto attivo, sappia usare il computer e tenga persino dei corsi di informatica per altri anziani una volta alla settimana, a volte si sente molto solo. Vorrebbe che ci fosse qualcosa che lo aiutasse a entrare in contatto con altri anziani della sua zona e a organizzare più eventi insieme.

È una storia carina, ma lunga. Ecco un consiglio magico: riducetela a poche righe convincenti.

Per esempio:

"Ogni settimana nella mia città arrivano 10.000 chiamate al numero verde per gli anziani che si sentono soli. 150.000 anziani vivono da soli nella zona. Ma la tecnologia può aiutarli a sconfiggere l'isolamento. Già il 38% degli anziani intervistati ha dichiarato di utilizzare volentieri Skype e altre applicazioni per comunicare con i propri familiari....".

Perché è adesso il momento migliore per il lancio?

Quando vi rivolgete agli investitori, sottolineate sempre che il vostro mercato di riferimento è pronto per la soluzione proposta e che non c'è momento migliore di questo per lanciarla.

Ecco la continuazione della vostra storia:

"...E un altro 45% ha dichiarato che gli piacerebbe scoprire una nuova tecnologia per la comunicazione, ma che trova la maggior parte di quelle esistenti troppo complicate. La famiglia e la comunità locale non forniscono questo tipo di formazione. Emily, 68 anni, vuole capire come funzionano le app di chat e Skype e connettersi con altri appassionati di giardinaggio, ma non sa a chi chiedere. Se oggi le venisse offerta una soluzione semplice, sarebbe anche disposta a pagare tra i 2 e i 10 dollari....".

Un lancio memorabile di una startup è un esercizio di empatia e narrazione.

Perché questa idea è importante?

Andrea dice che molti fondatori partono da una mentalità di vendita e costruiscono i loro discorsi sul valore dei clienti, sull'acquisizione e sulla loro soddisfazione. Tuttavia, sebbene anche questi numeri siano importanti, tutti si sono riuniti nella stanza per una buona storia. Una storia magica. Personalizzate la vostra storia. Siate abbastanza coraggiosi da portarla avanti e dire perché è importante per voi e perché siete la persona giusta per realizzare quell'idea. Con la vostra idea potete realizzare un cambiamento reale.



".... Tuttavia, non credo che si debba far pagare a nessuno il desiderio di imparare e di entrare in contatto con altri esseri umani. Vivere in isolamento e sperimentare la solitudine porta a una morte più precoce e a una serie di problemi di salute, come dimostrano le ricerche. Per due anni all'università ho fatto volontariato in una casa di riposo. Ho offerto gratuitamente la mia compagnia a una decina di persone e ho raccolto più storie e gratitudine incondizionata che negli altri miei 25 anni di vita. Ho insegnato a otto persone a usare Skype e Whatsapp e ho mostrato loro come connettersi con la famiglia e mandare messaggi ai loro coetanei. Il prodotto che offriamo avrà un impatto ancora maggiore. Vorremmo mettere in contatto più volontari e anziani attivi come Jim, il preside del liceo, con persone come Emma e altri anziani curiosi. Vogliamo creare un ambiente digitale accessibile, che faccia sembrare la tecnologia moderna un luogo semplice ed eccitante. I bambini di cinque anni possono usare le videoconferenze e lo possono fare anche i sessantacinquenni".

In conclusione, il vostro investor pitch dovrebbe essere come un teaser cinematografico di 120 secondi: intrigante, ricco di azione e che lascia al pubblico il desiderio di saperne di più sulla vostra idea di startup.

La recensione a cinque stelle. Immaginate di essere il cliente della vostra impresa e di scrivere una recensione di 50 parole a cinque stelle sull'azienda, sui suoi prodotti o servizi. Cosa direbbe questa persona?



APPENDICE 20

Salto-youth.net. n.d. SALTO-YOUTH - Toolbox - Reflective Reflection. [online] Disponibile su: <https://www.salto-youth.net/tools/toolbox/tool/reflective-reflection.2074/>

Riflessione riflessiva

Questo strumento si occupa di: Valutazione

È consigliato per l'uso in: Scambi di giovani, formazione e PR

Materiale necessario:

*1 scatola minimo 30x30x30 cm (anche 1 m)

*1 specchio minimo 30x30 cm (più grande va bene)

*1 copertura (lenzuolo, coperta, ecc.) che copra l'intera scatola e che possa anche scorrere sopra di essa

*qualche foglio di carta

Durata:

1-3-5 minuti per partecipante

È uno strumento da utilizzare per la valutazione di un'intera attività. Si basa sulla riflessione e sull'autovalutazione.

Obiettivi dello strumento

- incoraggiare i partecipanti a riflettere sul proprio apprendimento
- sostenere i partecipanti a guardare se stessi e il loro apprendimento da un altro punto di vista
- evidenziare gli elementi importanti del proprio apprendimento.

Descrizione dello strumento

Durante le sessioni finali, al centro del cerchio dei partecipanti, ci sarà una scatola con un coperchio. Ai partecipanti verrà detto che nella scatola c'è il ritratto fotografico di ogni persona. A turno, i partecipanti sbucheranno nella scatola, vedranno il volto di un partecipante e parleranno di quella persona, senza dare alcun tipo di indizio su chi sia la persona in questione. (Il facilitatore dovrà cambiare la "foto" in seguito).

Domande chiave:

Come perceivate quella persona quando ci siamo incontrati?

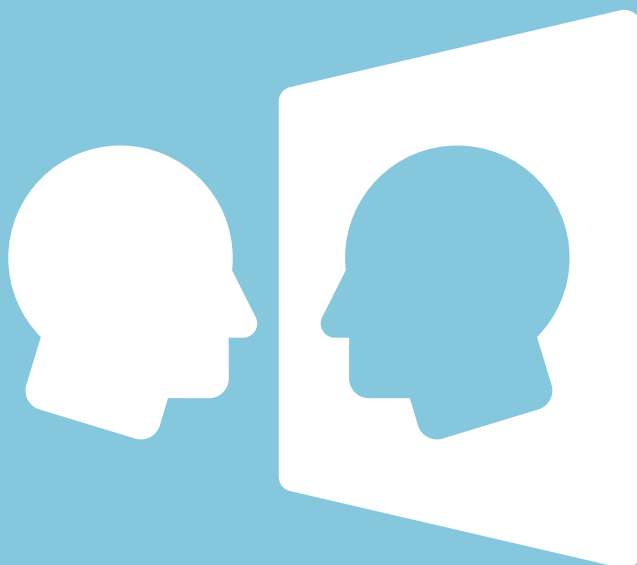
Quali cambiamenti avete visto in questa persona durante questo periodo?

Quale consiglio daresti a questa persona?

Il facilitatore può aggiungere domande divertenti o altre domande pertinenti.

Il METODO prevede che nella scatola (oltre ad alcune pagine che simulano foto che cambiano) i partecipanti vedano uno specchio. Sorprendendo i partecipanti, questi parleranno di sé senza essersi preparati le risposte in anticipo, con maggiore sincerità.

Un'altra parte della riflessione è che i partecipanti ascolteranno i commenti di ciascuno e si vedranno attraverso gli occhi degli altri, chiedendosi se sono loro a parlare. D'altra parte, i partecipanti che si sono trovati di fronte allo specchio, potranno riflettere ulteriormente sul loro apprendimento ascoltando altri punti di vista.



Giorno 6 - Facciamolo

L'ultimo giorno è incentrato sulla valutazione del programma, ma offre anche uno spazio di auto-riflessione ai partecipanti. Gli strumenti utilizzati per la valutazione sono stati scelti per adattarsi al meglio all'approccio del Pensiero Progettuale. L'attività della lettera a me stesso è proposta come valore della formazione per guardare al futuro e come opportunità per ricordare ai partecipanti, in futuro, la loro esperienza di apprendimento e le idee sviluppate.

Contenuti suggeriti per la sessione 1:

- Verifica delle aspettative = **10 min**

- 6 adesivi per pensare = **50 min**

VEDI APPENDICE 20

- Lettera a me stesso = **20 min**

VEDI APPENDICE 21

Valutazione della formazione = **10 min**



APPENDIX 21

Salto-youth.net. n.d. SALTO-YOUTH - Toolbox - 6 Thinking Stickers. [online] Disponibile su: <https://www.salto-youth.net/tools/toolbox/tool/6-thinking-stickers.2078/>

6 Adesivi per pensare

6 Adesivi per pensare è un esercizio di valutazione basato sul metodo dei 6 Cappelli per pensare di De Bono. Tuttavia, questo esercizio può essere utilizzato sia per la valutazione individuale che per quella di gruppo. Inoltre, può essere utilizzato come metodo di autovalutazione.

Obiettivi dello strumento

L'obiettivo dell'esercizio è riflettere sugli eventi accaduti durante la formazione e fare una valutazione o un'autovalutazione.

Descrizione dello strumento

Il formatore prepara un grande foglio di carta (6 lavagne a fogli mobili attaccate l'una all'altra) e dipinge in modo circolare qualsiasi parola, ad esempio: GRAZIE! Inoltre prepara 6 adesivi di colore diverso: bianco, rosso, giallo, rosa, verde e blu. Il formatore mette la lavagna a fogli mobili grande e gli adesivi colorati sul pavimento.

Inoltre, il formatore scrive sulla lavagna a fogli mobili o sulla lavagna bianca le descrizioni degli adesivi colorati:

- bianco - dati, informazioni, fatti: sugli adesivi bianchi i partecipanti scrivono solo i fatti che ricordano essere accaduti.
- rosso - sentimenti ed emozioni: quali sono i sentimenti e le emozioni che hanno provato durante la formazione?
- giallo - cose positive: i partecipanti rispondono alla domanda: Quali cose positive sono accadute durante il periodo di formazione? (le cose più importanti per loro).
- rosa - contributo. Quali sono stati i loro contributi durante la formazione?
- verde - pensiero creativo e idee. Qual è stata la cosa più interessante e nuova per loro che li ha spinti a creare qualcosa di nuovo?
- blu - sintesi, conclusioni. Quali conclusioni hanno tratto dopo la formazione? Come l'hanno riassunta per loro stessi.

Il formatore dà ai partecipanti 20-30 minuti per riempire gli adesivi di ogni colore e attaccarli a caso sulle parole scritte sulla lavagna a fogli mobili. Meglio se il formatore usa un po' di musica di sottofondo.

Quando tutti i partecipanti hanno finito il loro lavoro, il formatore, insieme ai volontari, appende la lavagna a fogli mobili alla parete per mostrare a tutti quanto sia colorata e diversificata l'immagine che hanno ottenuto insieme.

Dopo di che il formatore decide di fare un lavoro di gruppo o di lasciarlo solo per l'autovalutazione.

Se il formatore vuole continuare, pone delle domande in base ai colori nel gruppo grande e raccoglie le risposte dei partecipanti.



APPENDIX 22

[online] Disponibile su: <https://www.sessionlab.com/methods/letter-to-myself>

Lettera a me stesso

Materiali

- Penne
- Cartoline / Carta da lettere e buste
- Francobolli
- Lavagna a fogli mobili
- Pennarelli

Istruzioni

Fase 1:

Distribuite penne e cartoline/carta da lettere. Spiegate che scriveranno una lettera al loro io futuro e che questo li aiuterà ad applicare le intuizioni e gli apprendimenti del workshop/programma.

Dite loro che spedirete le cartoline/lettere tra X mesi e che dovranno tenerne conto quando le scriveranno. Potete definire il calendario con il gruppo.

Note per il facilitatore

Questo esercizio può essere aperto o chiuso come si ritiene opportuno. Potreste limitare i partecipanti a tre azioni puntuali a cui devono dare seguito. Oppure potete dare loro la libertà di scrivere tutto ciò che vogliono. Valutate le esigenze del gruppo e lo scopo della sessione.

Fase 2:

Scrivete su una lavagna a fogli mobili o su una lavagna bianca una o più domande di approfondimento. Queste possono essere definite da voi o attraverso la discussione con il gruppo. Ad esempio:

- Cosa otterrò entro la data X?
- Cosa farò domani, la settimana prossima, il mese prossimo?
- Come mi sento ora riguardo al mio lavoro/alla mia squadra? E come voglio che si senta il mio io futuro?
- Non dimenticate...
- Voglio cambiare... Perché...
- Date loro circa 10 minuti per completare le schede/lettere. Di più se hanno bisogno di tempo e voi siete flessibili.
-

Fase 3:

Raccogliete le schede/lettere, mettetele in un luogo sicuro e affiggetele sulla data concordata.



**IL CAMBIAMENTO È IL VERO
RISULTATO
DELL'APPRENDIMENTO**

LEO BUSCAGLIA

INN@SE PROJECT