



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# *SVILUPPARE COMPETENZE DEGLI IMPRENDITORI SOCIALI*

**Corso di formazione per  
mentori di imprese sociali**

**Settembre, 2019**

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

2018-1-ES01-KA204-050918



## Editore

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

Cátia Sousa, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)

Ana Torres, União das Freguesias de Gondomar (S. Cosme), Valbom e Jovim (PT)

## Collaboratori

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

Settembre, 2019

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

**Contatto dell'editore:** [joao.constancio@uf-gvi.pt](mailto:joao.constancio@uf-gvi.pt)

## Cita questo document a seguire:

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



# Argomento principale 1 FONDAMENTI DEL MENTORING



### Argomento principale 1. ESERCIZIO 1

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

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

Risultato: \_\_\_\_/10

#### LISTA DEI TERMINI:

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

### Argomento principale 1. ESERCIZIO 2

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

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_



## Mensola dei diritti del mentore

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_



## Mensola delle responsabilità del mentore

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_



## Mensola dei doveri del mentore

Risultato: \_\_\_\_/6

### Lista delle frasi

- Prepararsi per riunioni o conversazioni
- Dare una valutazione delle proprie esperienze, positive o negative
- Funzioni di supporto finanziario
- Ottenere benefici
- Diritto di respingere qualsiasi "allievo" se ci si sente a disagio
- Il diritto di far parte della proprietà intellettuale del progetto del "mentee"
- Funzione di ruolo modello
- Funzioni psicologiche
- Essere un discente attivo
- Il diritto di ricevere formazione adeguata, sostegno e risorse sufficienti per svolgere bene il proprio ruolo
- Il diritto di rifiutare di svolgere qualsiasi lavoro che ritenga immorale o inappropriato
- Ottenere benefici tecnici e organizzativi dal rapporto accettando e adattando i consigli che sono appropriati per la vostra organizzazione / progetto
- Funzioni sociali

### Argomento principale 1. EXERCISE 3

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



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

Benefici del mentore ●

●	Riconoscimento	●
●	Imparare i termini del business	●
●	Soddisfazione personale/realizzazione	●
●	Attualizzazione	●
●	Avere persone di fiducia cui fare domande senza timore, perchè sono persone che sanno che stai ancora imparando	●
●	Accesso a reti di persone/contatti	●
●	Consulenza e supporto	●
●	Legacy	●
●	Sviluppo più rapido	●
●	Motivazione	●

● Benefici del mentee

Risultato: \_\_\_\_/10

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

**BENEFICI PER IL MENTOR**

1.

---

2.

---

**BENEFICI PER IL MENTEE**

1.

---

2.

---



**Argomento principale 1. ESERCIZIO 4 – Modello di social business**

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



# Argomento principale 2 PREPARAZIONE MENTORY





## Argomento principale 2. ESERCIZIO 1

### Application Form dell'allievo

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

Nome del mentee: \_\_\_\_\_

Titolo: \_\_\_\_\_

Telefono: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Per aiutarci a fare la migliore combinazione mentore-mentee, ti preghiamo di compilare questo questionario. Le informazioni saranno utilizzate per abbinarti a un mentore che ha interessi simili e può fornirti il tipo di supporto di cui hai bisogno. Tutte le informazioni saranno strettamente riservate e verranno utilizzate solo per scopi di amministrazione del programma. Grazie per la tua partecipazione.

1. La ragione per cui sono interessato al mentoring è...

---

---

---

2. I miei interessi/aspettative sono...

---

---

---

3. I miei tre punti di forza professionali sono...

---

---

---

4. Le mie tre necessità professionali su cui ho bisogno di migliorare sono...

---

---

---

5. Gli obiettivi sui quali spero di lavorare con un mentore sono...

---




---



---

**6. Per quanto riguarda il processo di mentoring, questa è: (selezionarne uno)**

- a. la prima volta cui aderisco
- b. la seconda occasione di fare esperienza
- c. Ho avuto più di due esperienze di mentoring

**6.1.** Se è almeno la seconda volta, si prega di indicare ciò che è andato bene nelle esperienze precedenti

---



---



---



---



---

**6.2.** Se è almeno la seconda volta, si prega di indicare ciò che nelle esperienze precedenti è andato meno bene

---



---



---



---



---

**7. Vorrei lavorare con un mentore che... (inserire una X nelle opzioni che si ritiene siano più appropriate)**

Affermazioni	Indicatore di verifica
Ha esperienza nel mentoring e nella consulenza imprenditoriale	<input type="checkbox"/>
Darà grande visibilità al mio progetto attraverso il marketing, ad esempio	<input type="checkbox"/>
Può aiutare ad identificare i finanziamenti o ad accedere alle risorse (attraverso la legislazione, ad esempio)	<input type="checkbox"/>
Può aiutare a pianificare la mia impresa sociale, con i relative obiettivi a breve e lungo termine.	<input type="checkbox"/>



Può aiutare con le opportunità di networking	<input type="checkbox"/>
Può aiutarmi a migliorare le mie competenze di imprenditore sociale.	<input type="checkbox"/>
Altro (si prega di specificare)	<input type="checkbox"/>
a. _____	<input type="checkbox"/>
b. _____	<input type="checkbox"/>

### 8. La persona che vorrei come mentore è...

Scelta numero 1: \_\_\_\_\_

Scelta numero 2: \_\_\_\_\_

Scelta numero 3: \_\_\_\_\_

Nessuna preferenza:

Nota: faremo del nostro meglio per soddisfare le vostre preferenze ma ovviamente questo non può essere garantito.

### 8. I miei hobby e interessi sono...

---



---



---



---



---



---

### 9. Altri commenti...

---



---

## Argomento principale 2. ESERCIZIO 2

### Application Form del mentore



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

Nome del mentore: _____	
Titolo: _____	
Telefono: _____	Email: _____

Per aiutarci a formare la migliore combinazione mentor-mentee, ti preghiamo di compilare il questionario allegato. Le informazioni saranno utilizzate per abbinarti ad un mentee che ha interessi simili e può trarre il massimo beneficio dalla tua guida. Tutte le informazioni saranno strettamente riservate e verranno utilizzate solo per scopi di amministrazione del programma. Grazie per la tua partecipazione.

**1. Il motive/i per cui sono interessato a diventare un mentore è/sono...**

---



---



---

**2. Le aree di competenza o di sviluppo di impresa sociale in cui saresti più efficace nel fornire una guida a un mentee sono (inserire una X nelle opzioni che ritieni più appropriate)**

Affermazioni	Indicatore di verifica
Ha esperienza nel mentoring e nella consulenza all'imprenditorialità	<input type="checkbox"/>
Migliora la visibilità attraverso il marketing, ad esempio	<input type="checkbox"/>
Identifica i fondi o accede alle risorse (es. dalla legislazione)	<input type="checkbox"/>
Pianifica imprese sociali, con i relativi obiettivi a breve e a lungo termine	<input type="checkbox"/>
Ha opportunità di network con esperti	<input type="checkbox"/>
Aiuta a migliorare le competenze degli imprenditori sociali	<input type="checkbox"/>
Altro (specificare).	<input type="checkbox"/>
a. _____	<input type="checkbox"/>
b. _____	<input type="checkbox"/>

**3. I miei primi migliori punti di forza professionali sono...**

---



4. Le mie tre principali esigenze di sviluppo professionale sono...

---



---



---

5. Preferirei lavorare con un'allievo che... (inserire una X nelle opzioni che si ritiene più appropriate)

Affermazione	Indicatore di verifica
Questa è la prima volta che si iscrive come mentee in un processo di mentoring	<input type="checkbox"/>
Che ha avuto esperienza di mentee in un processo di mentoring	<input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	<input type="checkbox"/>
a. _____	<input type="checkbox"/>
b. _____	<input type="checkbox"/>

6. Segna quelle che ritieni vere (metti una X nelle opzioni che ritieni più appropriate)

Ho precedenti esperienze di mentoring

Non ho precedenti esperienze di mentoring

La mia precedente esperienza era formale

La mia precedente esperienza era informale

7. La persona che vorrei come allievo è...

Prima scelta: \_\_\_\_\_

Seconda scelta: \_\_\_\_\_

Terza scelta: \_\_\_\_\_

Nessuna preferenza:



### 8. I miei hobby ed interessi sono...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 9. Altri commenti...

---

---

---

---

---

---

---

---



## Argomento Principale 2. ESERCIZIO 3

### Contratto di mentoring

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

Dettagli del Mentor	
Nome	
Forma di contatto concordata	
Numero di telefono	
Email	
Orari concordati per il contatto	

Dettagli del Mentee	
Nome	
Forma di contatto concordata	
Numero di telefono	
Email	
Orari concordati per il contatto	

Dettagli concordati di Mentoring Relationship	
Frequenza riunioni	
Durata riunioni	
Sede riunioni	
Procedura di cancellazione	
Stile di mentoring (oltre le info fornite)	
Limiti della relazione/confini personali	



Altre info (include info  
mediche, etc)

*Mentee*

*Mentor*

*Firmato*

*Firmato*

.....

.....

*Nome per esteso, in maiuscolo*

*Nome per esteso, in maiuscolo*

.....

.....

*Data* .....

*Data* .....





## Argomento principale 2. ESERCIZIO 4

### Piano d'azione del mentoring

Nome: .....

Data: .....

**I miei obiettivi per i prossimi 6 mesi sono (precisi e sequenziali come pietre miliari)**

1.

2.

3.

*Aggiungi righe se necessario...*

**I miei obiettivi da qui al prossimo incontro con il mio Mentore / Mentee sono (in ordine di priorità):**

1.

2.

3.

*Aggiungi righe se necessario...*

**I passaggi pratici per raggiungere questi obiettivi sono:**

Azione	Da parte di chi	Entro quando



--	--	--

Come saprò quando avrò raggiunto i miei obiettivi:

Data di revisione	Commenti sul progresso



## Argomento principale 2. ESERCIZIO 5

### Modulo di revisione del mentoring

Nome del Mentee	
Nome del Mentore	
Data	

Come sta procedendo con il tuo Mentee/Mentor?

Quali sono stati gli aspetti positivi e/o i benefici degli incontri finora?

Ci sono questioni/problemi relativamente alla relazione di mentoring?



---

---

Avete concordato risultati/obiettivi? Si prega di dettagliare qui sotto.

---

---

---

---

Quali progressi avete fatto rispetto ai risultati/obiettivi da voi concordati?

---

---

---

---

Come potrebbe essere migliorato il programma?

---

---

---

---

Data e orario del prossimo incontro di revisione:

---

---

---

---



Data .....

Firmato .....

## Argomento principale 2. ESERCIZIO 6

### Foglio di lavoro per la preparazione del Mentee

Nome del Mentee:		Data:
<b>Sfide/Argomenti che vorrei analizzare durante la sessione</b>		
Come procedere per:		
Come procedere per:		
Come procedere per:		
<b>La zona verde</b>		<b>La zona rossa</b>
Problemi nella zona verde:		Problemi nella zona rossa
<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>
Misure che posso adottare per affrontare questi problemi:		Misure che posso adottare per affrontare questi problemi
<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>
<b>Qualsiasi altro pensiero riguardo a sfide/argomenti che vorrei esplorare nella sessione in base alla mia preparazione?</b>		
Come procedere per:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> </ul>		



<ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>
-------------------------------------------------------------------------

## Argomento Principale 2. ESERCIZIO 7

### Foglio di lavoro della sessione di mentoring

Nome del Mentee:	Data:
Nome del Mentor:	Durata della sessione:
<b>Le sfide e il calendario per la sessione</b>	
<b>Azioni da intraprendere per la sessione successive</b>	
<b>Incompleto dalla sessione precedente?</b>	
<b>Intuizioni durante la sessione</b>	



### *Argomento Principale 2. ESERCIZIO 8*

#### **Registro orario del mentoring**

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




**Argomento Principale 2. ESERCIZIO 9**

**Modulo di valutazione della partnership - Mentee**

Nome del Mentee:	Data:
Nome del Mentor:	Ore impiegate:
<b>Spiega a parole come hai trovato il processo di mentoring</b>	
<b>Qual è stato il valore che hai acquisito da questa esperienza</b>	
<b>Tre cose che vuoi riconoscerti</b>	
<b>Tre cose che vuoi riconoscere al tuo mentore</b>	
<b>Tre feedback specifici per il tuo mentore</b>	
<b>Cosa, se ci fosse, avrebbe migliorato l'esperienza di mentoring?</b>	





--

## Argomento Principale 2. ESERCIZIO 10

### Modulo di valutazione della partnership - Mentore

Nome del Mentore:	Data:
Nome del Mantee:	Ore impiegate:
<b>Quali sono state le cose specifiche che hai imparato e ottenuto essendo un mentore?</b>	
<b>Qual è stato il valore personale che credi il mentee ha guadagnato dall'esperienza di mentoring?</b>	
<b>Tre cose che vuoi riconoscerti</b>	
<b>Tre cose che vuoi riconoscere al tuo mentee</b>	
<b>Cosa pensi di poter fare meglio la prossima volta? E come?</b>	



--

*Argomento Principale 2. ESERCIZIO 11*

## Modulo di valutazione della relazione di Mentoring

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

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

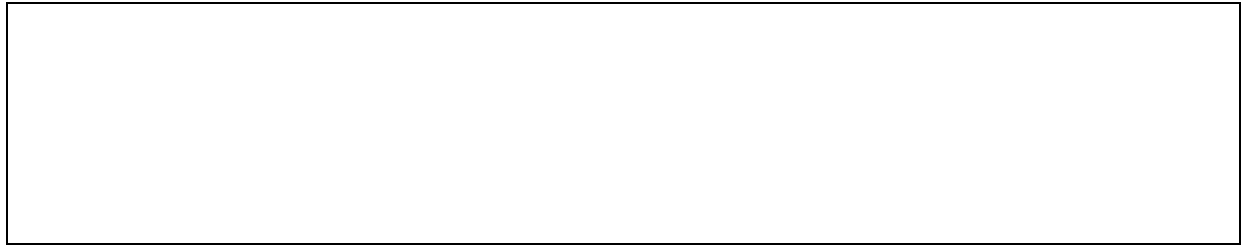
### I tuoi dettagli

Nome			
Contatto			
email			
Mentore		Numero di sessioni	

### Relazione di Mentoring

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

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





## Risultati personali

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

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



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

## Risultati sull'impresa sociale

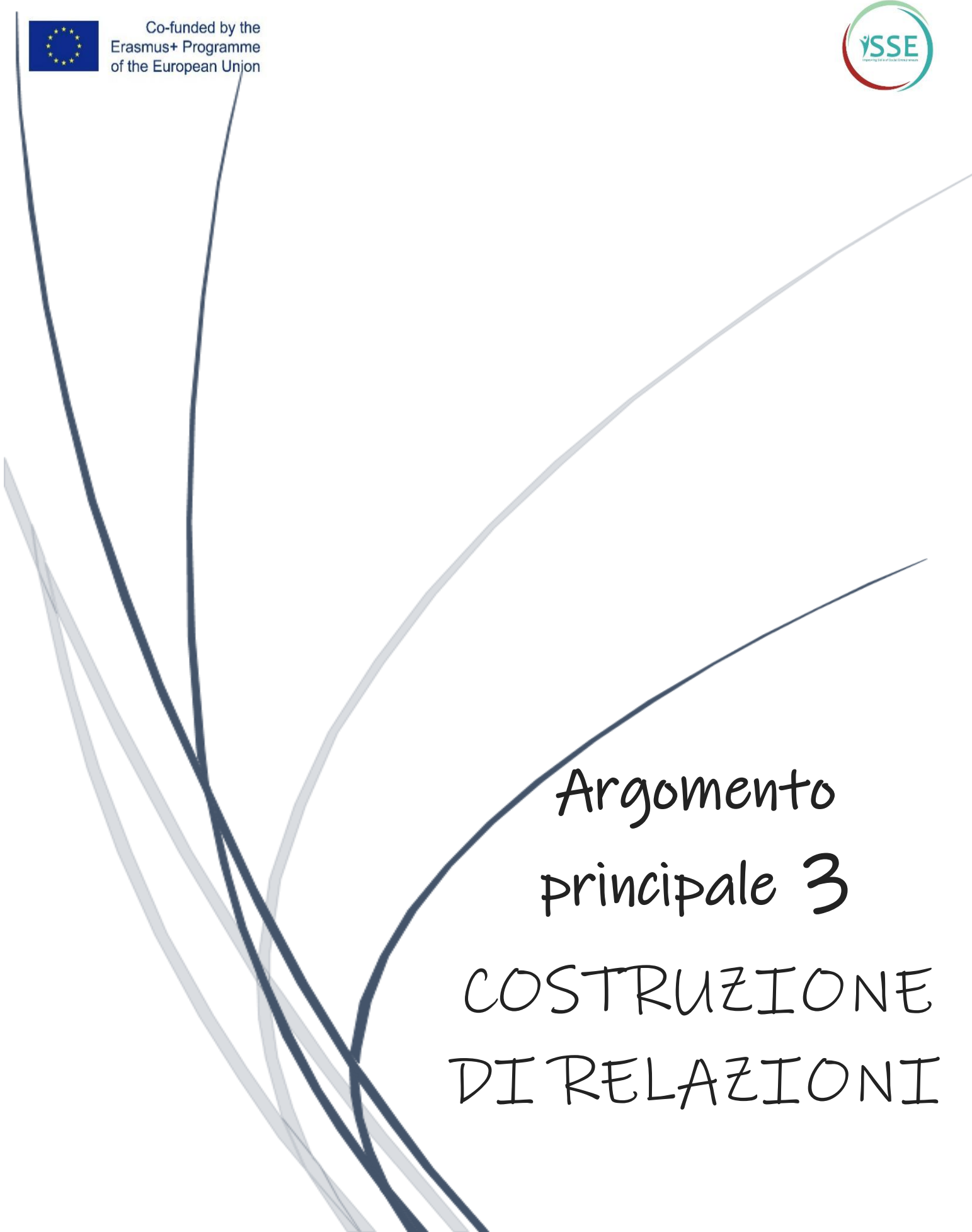
Si prega di rivedere le aree qui sotto e segnare se il rapporto di mentoring ha prodotto impatto su ciascuna di queste aree:

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

## Altri risultati

Altri commenti o risultati inattesi rispetto al programma?

Se ritieni che il programma sia di valore, fornisci gentilmente una breve testimonianza relativa al programma o al tuo Mentore.



Argomento  
principale 3  
COSTRUZIONE  
DI RELAZIONI



### Argomento principale 3. ESERCIZIO 1

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

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

Risultato: \_\_\_\_/4

### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 2

Jane ha iniziato le sue attività imprenditoriali sociali mossa dalla compassione verso il miglioramento della qualità della vita della comunità in cui opera e in particolare dove vede enormi problemi e lacune nei bambini. Il tipo di motivazione che guida Jane possiamo chiamarlo

\_\_\_\_\_.

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

Risultato: \_\_\_\_/1

### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 3

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

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

\_\_\_\_\_.




☞ La percezione di una persona riguardo la relazione tra l'esecuzione di un'azione e l'esperienza di un particolare risultato è chiamata \_\_\_\_\_.

☞ \_\_\_\_\_ è la probabilità che una determinata azione porti a un risultato desiderato, a condizione che i mezzi e le competenze siano disponibili per il successo.

Risultato: \_\_\_\_/3

### Arogamento Principale 3. ESERCIZIO 4

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

BISOGNI APPRESI	ELENCO DELLE CARATTERISTICHE
 <p>Successo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cerca di avere successo</li> <li>• Dà più importanza alle persone che alle attività</li> <li>• Preferibilmente si relaziona con esperti</li> <li>• Si preoccupa del prestigio</li> <li>• Compie sforzi per costruire amicizie</li> <li>• Aspira a raggiungere obiettivi elevati ma realistici</li> <li>• Cerca di raggiungere posizioni di leadership</li> <li>• Ricerca relazioni interpersonali profonde</li> <li>• Assume rischi moderati</li> <li>• Ha bisogno/desiderio di avere un impatto</li> <li>• Cerca l'approvazione di altri</li> <li>• Prende l'iniziativa</li> <li>• Si assume rischi elevati</li> </ul>
Affiliazione	
Potere	

Risultato: \_\_\_\_/13

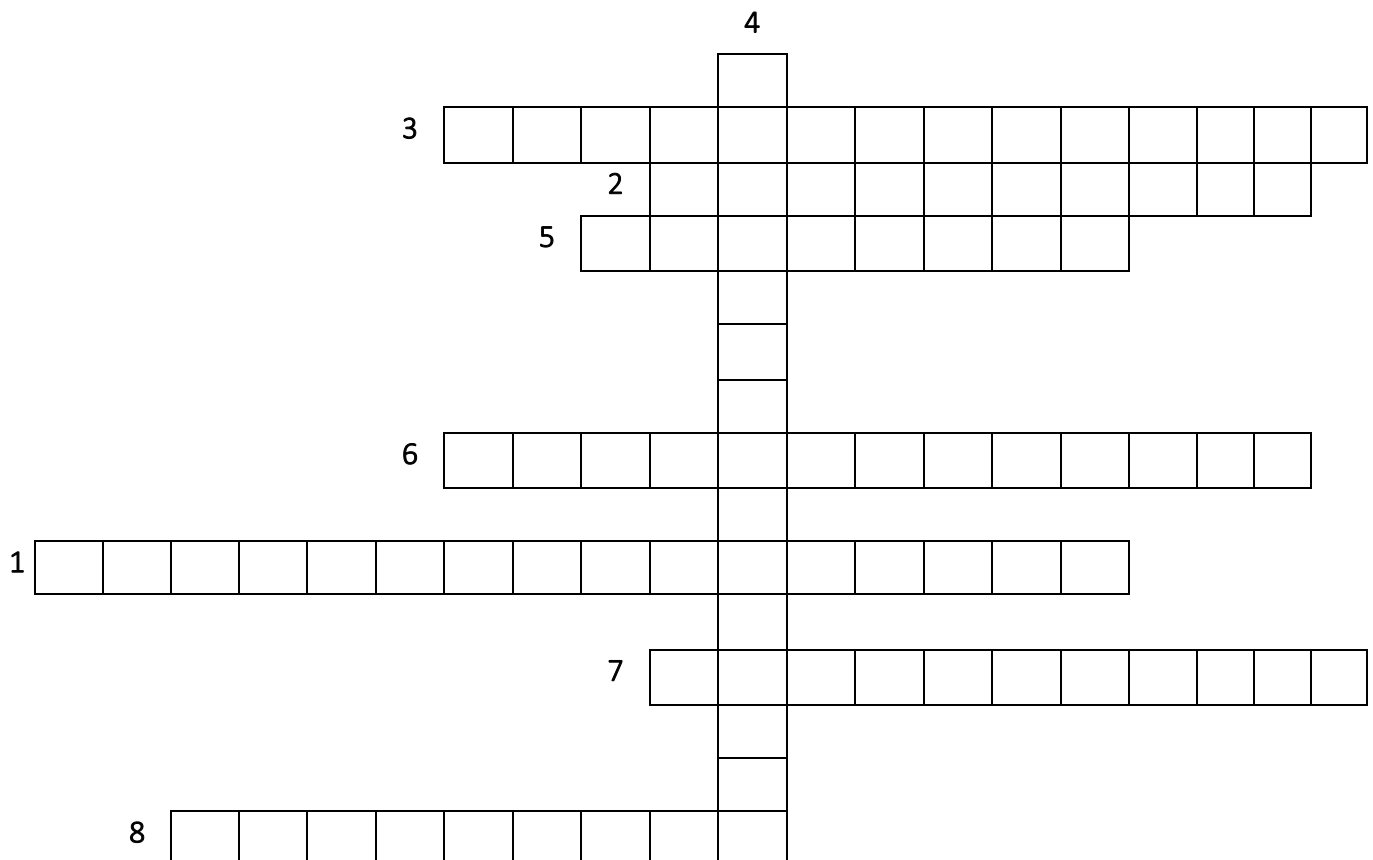






### Argomento principale 3. ESERCIZIO 6

Completa il seguente cruciverba:



1	Processo che porta ad estrapolare principi o conclusioni da fatti o da evidenze particolari
2	Una predisposizione psicologica generale a qualcosa. Es: è un comportamento che emerge da una predisposizione interna che in un certo senso dirige tutte le interazioni con l'oggetto in questione
3	Fase in cui si convertono gli stimoli in modelli, rendendoli cioè riconoscibili per poi poterli interpretare
4	Fase in cui assegna un significato alle osservazioni iniziali
5	Convinzione irrazionale (non sempre inconscia) provocata da una particolare inclinazione personale (certezza interiore) o da convenzioni sociali (certezza relativa ad un period di tempo)
6	Risultato delle prestazioni del filtro che gonfia o annulla le informazioni
7	Risultato delle prestazioni del filtro che comporta modifiche e piegamenti fuori forma delle informazioni
8	E' il primo passo che determina la scelta degli stimoli sui quali si deciderà di concentrarsi

Risultato: \_\_\_\_/8



### Argomento principale 3. ESERCIZIO 7

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

AREE O QUADRANTI	DESCRIZIONE
Area cieca ●	● Include informazioni su noi stessi che noi e altri conosciamo
Area nascosta ●	● Si riferisce alle informazioni “sconosciute” su noi stessi che nè noi nè gli altri conosciamo
Area sconosciuta ●	● Include informazioni su noi stessi che noi non conosciamo ma gli altri si
Area libera ●	● Include informazioni su noi stessi che noi conosciamo ma gli altri no

Risultato: \_\_\_\_/4

### Argomento principale 3. ESERCIZIO 8

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

AREE O QUADRANTI	TIPO STANDARD DI COMUNICAZIONE
Area cieca ●	● tipo D
Area nascosta ●	● tipo C
Area sconosciuta ●	● tipo B
Area libera ●	● tipo A

Risultato: \_\_\_\_/4

A parole tue, come descriveresti lo standard di Comunicazione di tipo D?

---



---



---



### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 9

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


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

Risultato: \_\_\_\_/7

### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 10

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

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



# Argomento principale 4 REGOLAZIONE DELLE RELAZIONI



## Argomento principale 4. ESERCIZIO 1

### Grafico KWHLAQ

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

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



## Argomento principale 4. ESERCIZIO 2

### *Modello di accordo di mentorship #1<sup>1</sup>*

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

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

---

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

[https://www.washington.edu/medicine/pediatrics/pednet/documents/mentoring/sample\\_mentoring\\_agreements.docx](https://www.washington.edu/medicine/pediatrics/pednet/documents/mentoring/sample_mentoring_agreements.docx)



#### **Argomento principale 4. ESERCIZIO 3**

##### **Modello di accordo di mentorship #2**

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

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

Firma del mentee	Data
_____	_____
Firma del mentore	Data
_____	_____
Firma del mentore	Data
_____	_____





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

## **Argomento Principale 4. ESERCIZIO 4**

### **Modello di accordo di mentoring #3**

**Nome del mentore:**

**Nome del mentee:**

**1. Descrizione del lavoro che sarà oggetto di di focus durante il mentoring.** *(Descrivere brevemente l'area di lavoro attorno alla quale si verificherà il mentoring e indicare i suoi obiettivi. Non essere eccessivamente ambizioso - pensa attentamente ad un obiettivo di lavoro realistico che si adatti al tempo e alle risorse disponibili per mentore e mentee. Inoltre, tieni presente che le approvazioni IRB o altri fattori esterni potrebbero avere un impatto sulla fattibilità di determinati progetti e cerca di evitare che il focus del progetto di collaborazione sia tenuto in ostaggio da fattori al di fuori del controllo del mentore o dell'allievo).*

**2. Descrizione del mentoring attuale.** *(Descrivere brevemente il mentoring che l'allievo ha attualmente a disposizione nel suo istituto in termini di mentore di ricerca primario, consulente di ricerca, direttore della borsa di studio, presidente di tesi, capo divisione, presidente di dipartimento o direttore del centro. Si prega di descrivere le aree generali in cui sente di avere maggiormente bisogno mentoring e perché questo non sia disponibile per voi attualmente).*

**3. Definire gli obiettivi di sviluppo delle competenze per l'allievo** *(Descrivere le competenze che saranno al centro del mentoring. Fornire uno o due obiettivi realistici che si riferiscono a queste competenze e che il mentoring tenterà di raggiungere durante i 12 mesi).*

**4. Descrizione del piano di comunicazione** *(Esprimere chiaramente le aspettative di contatto e di scambio durante il mentoring. Evitare termini ambigui e specificare l'aspettativa reciproca di scambio in termini di frequenza, durata e metodo. Chiarire le responsabilità per la copertura di eventuali costi associati a questo programma di scambio).*

**5. Descrizione delle riunioni pianificate**

**6. Impegni che saranno presi l'uno con l'altro** *(Elencare gli impegni che saranno effettivamente presi l'uno con l'altro al fine di soddisfare l'obiettivo di sviluppo delle competenze per mentee).*

**7. Aspettative reciproche** *(Elenca i tipi di aspettative che entrambi avete sul mentore e sull'allievo durante il mentoring. Descriverli brevemente e ad un livello generale. Ad esempio: aspettative sul mentore - revisione dello sviluppo dello strumento; orientamento sulla strategia globale di esecuzione dello studio; revisione del manoscritto. Le aspettative riguardo il mentee - preparazione di tutti gli strumenti di studio; preparazione del progetto di manoscritto; garantire le approvazioni necessarie)*

**8. Risultati** *(Elenca i risultati ai quali il mentoring dovrebbe portare e indicane il tempo previsto per la finalizzazione. Cerca di essere il più specifico possibile - questo sarà un aiuto per entrambi per accertarvi che il mentoring stia procedendo come previsto. Idealmente, specificare i risultati previsti dopo 3, 9 e 12 mesi di mentoring).*

**Impegni di mentori ed allievi**



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

(Firma del mentee)

(Firma del mentor)

#### **Argomento principale 4. ESERCIZIO 5**

##### **Mappatura bisogni-paure<sup>2</sup>**

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

##### **Obiettivi:**

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

##### **Istruzioni step by step:**

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

---

<sup>2</sup> Source: [www.act4transformation.net](http://www.act4transformation.net)





#### *Argomento principale 4. ESERCIZIO 6*

L'albero dei conflitti

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

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

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

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

1. Problemi principali
2. Cause
3. Effetti

Molti problemi possono essere sia cause che effetti del conflitto.

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

## Argomento Principale 4. ESERCIZIO 7

### Foglio di lavoro per la formulazione dei casi

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

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

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

	<b>Filtrare</b> Concentrarsi esclusivamente sul negativo ignorando tutto il positivo.		<b>Pensiero polarizzato</b> Pensiero in bianco e nero che non vede il grigio
	<b>Generalizzare</b> Supporre che tutte le esperienze e le persone siano uguali, sulla base di un'esperienza negativa		<b>Saltare alle conclusioni</b> Essere convinti di qualcosa con poche o nessuna prova a sostegno.
	<b>Essere catastrofici</b> Presupporre che lo scenario peggiore ingrandendo il negativo e sminuendo il positivo		<b>Personalizzare</b> Credere di essere almeno parzialmente responsabile di tutto ciò che di negativo accade intorno a te
	<b>Controllare gli errori</b> Pensare che tutto ciò che succede è o tutta colpa tua o non è affatto colpa tua		<b>Fallacia dell'equità</b> Essere troppo preoccupati che tutto sia equo
	<b>Incolpare</b> Indicare gli altri quando si cerca una causa di qualsiasi evento negativo, invece che guardare se stessi		<b>Si dovrebbe</b> Tenersi stratti alle tue regole personali su come dovrebbero comportarsi le persone.
	<b>Ragionamento emotivo</b> Credere "se lo sento, deve essere vero!".		<b>Fallacia del cambiamento</b> Aspettarsi che gli altri cambino per soddisfare le tue esigenze
	<b>Etichettatura globale/sbagliata</b> Generalizzare uno o due casi in un giudizio complessivo, utilizzando un linguaggio esagerato e caricato emotivamente.		<b>Avere sempre ragione</b> Credere che sia assolutamente inaccettabile sbagliarsi.



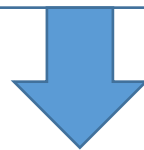
**Fallacia della ricompensa dal cielo**  
Credere che ogni buon atto da parte tua  
sarà rimborsato o compensato

Foglio di lavoro per la formulazione dei casi<sup>3</sup>

Situazione problematica



Pensieri automatici



Significato dei pensieri automatici associati alle distorsioni cognitive



Emozioni

Sensazioni



Comportamenti

<sup>3</sup> Adattato da: PositivePsychology.com



#### Argomento Principale 4. ESERCIZIO 8

Foglio di lavoro per la revisione dei risultati e delle aspettative

Quali erano gli obiettivi previsti per l'imprenditore sociale in questo progetto/avventura:

Breve termine

Medio termine

Lungo termine

Con questo progetto/avventura quali risultati erano destinati/previsti per l'imprenditore sociale

Livello  
professionale

Livello  
personale

Che cosa del progetto può ancora essere utilizzato per una partnership con un altro imprenditore che possa colmare la parte connessa all'area problematica per esempio, o che può ancora consentire una nuova avventura in cui l'imprenditore possa raggiungere professionalmente e personalmente obiettivi a medio e lungo termine?

A questo punto si raccomanda all'imprenditore sociale (inserire una X nelle opzioni)

Formazione specifica

Networking

Partnership

Altro?

\_\_\_\_\_;



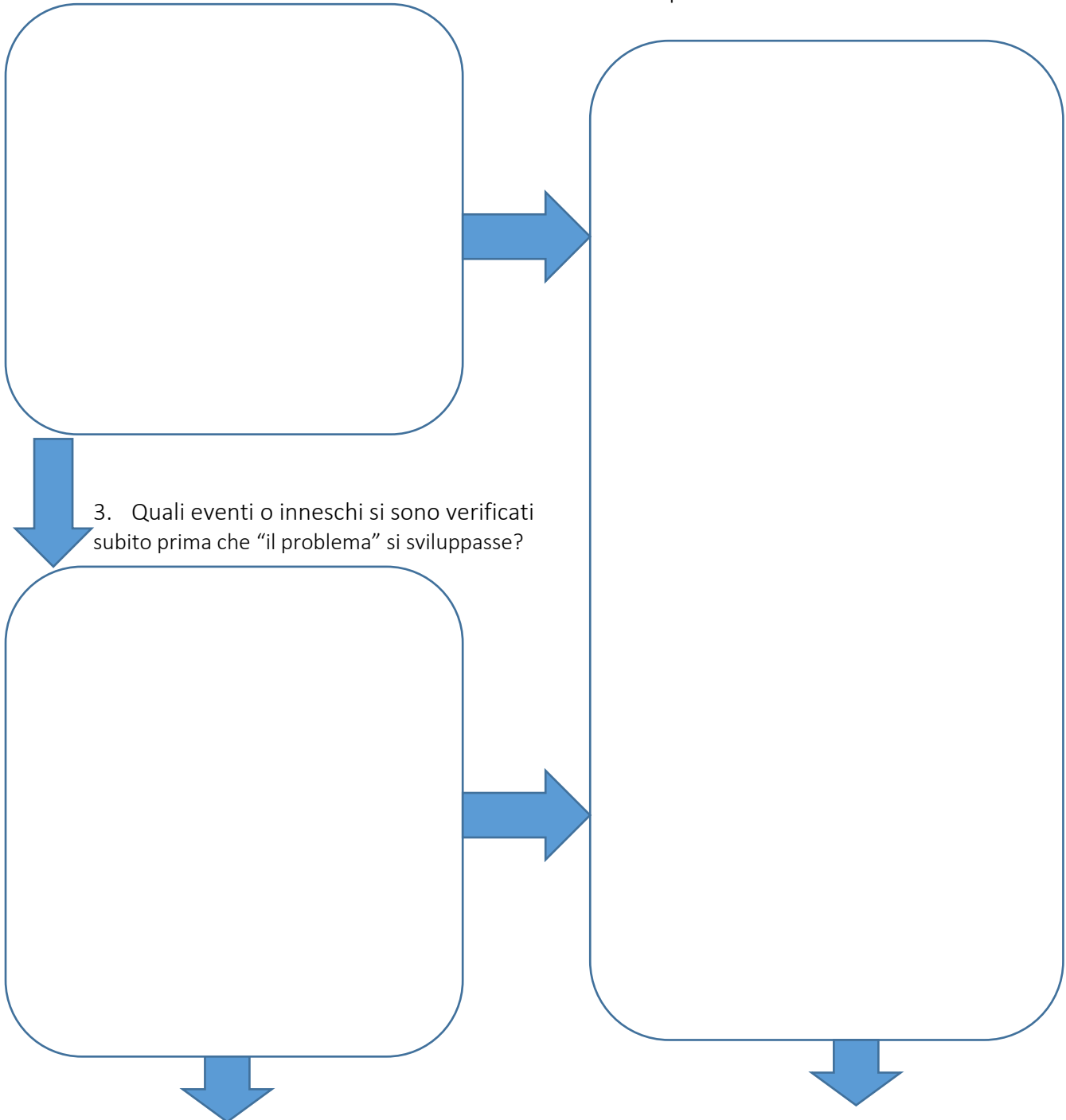
---

### Argomento Principale 4. ESERCIZIO 9

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

1. Cosa è successo all'imprenditore nel suo Business Plan?

3. Che cosa sta mantenendo il problema "in corso"?







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

#### **Argomento principale 4. ESERCIZIO 10**

##### **Revisione del Business Plan Sociale**

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

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

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

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

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



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

### Revisione del Social Business Plan – Parte I

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

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
<b>IMPLEMENTAZIONE</b>		
Alleati chiave		
Risorse chiave		
Attività chiave		
<b>OSSERVAZIONI PER L'IMPLEMENTAZIONE</b>		

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
<b>VALORE</b>		
Innovazione sociale		



Proposta di valore		
OSSERVAZIONI PER IL VALORE		

### Revisione del Business Plan Sociale – Parte II

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

	DIFFERENZA(E)	SOLUZIONE(I)
<b>FINANZE</b>		
Costo di consegna		
Reinvestimento comunitario		
Flussi di entrate		



OSSERVAZIONI PER LE  
FINANZE

*Argomento principale 4. ESERCIZIO 11*

Registro di apprendimento del mentore – Parte I

PROGETTO DI IMPRESA SOCIALE	
Nome dell'allievo:	
Principale proposta di impresa sociale:	
Anno:	

Modulo/i integrativo del Business Plan che non è /non è andato come previsto e perchè

IMPLEMENTAZIONE	Alleati chiave	Risorse chiave	Attività chiave
Seleziona con una "X"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PERCHÉ			
VALORE	Innovazione sociale	-	Proposta di valore
Seleziona con una "X"	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
PERCHÉ			
MERCATO	Relazioni con i clienti	Vantaggi per i clienti	Canali
Seleziona con una "X"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PERCHÉ			



FINANZE	Reinvestimento comunitario	Costo della consegna	Flussi di entrate
Seleziona con una "X"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PERCHÉ			

### Registro di apprendimento del mentore – Parte II

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



Risultato finale dopo  
azioni correttive

Risultato finale



# SOLUZIONI

## Argomento Principale 1. ESERCIZIO 1

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



### Argomento Principale 1. ESERCIZIO 2

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



## Mensola dei diritti del mentore

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



## Mensola delle responsabilità del mentore

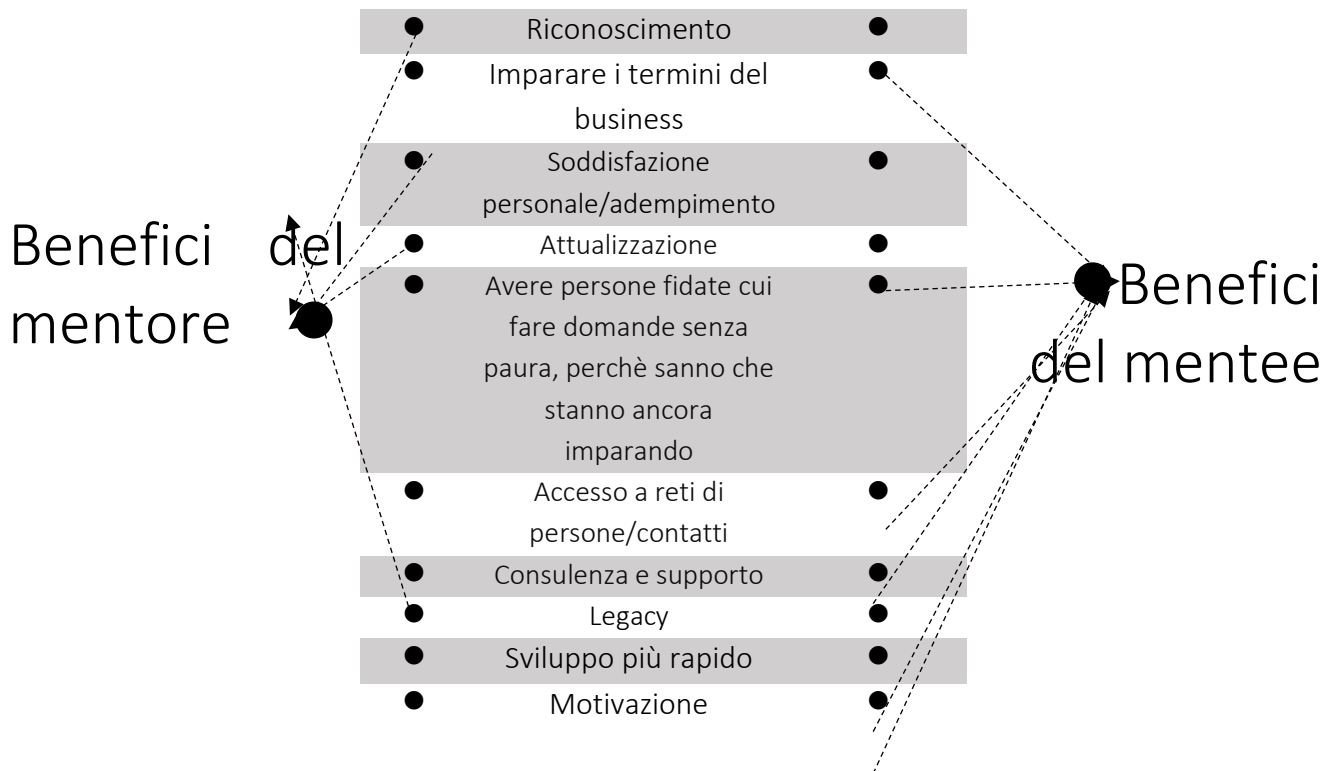
- 1) Funzione di ruolo modello
- 2) Funzioni psicologiche



## Mensola delle funzioni del mentore



### Argomento Principale 1. ESERCIZIO 3



### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 1

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

### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 2

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

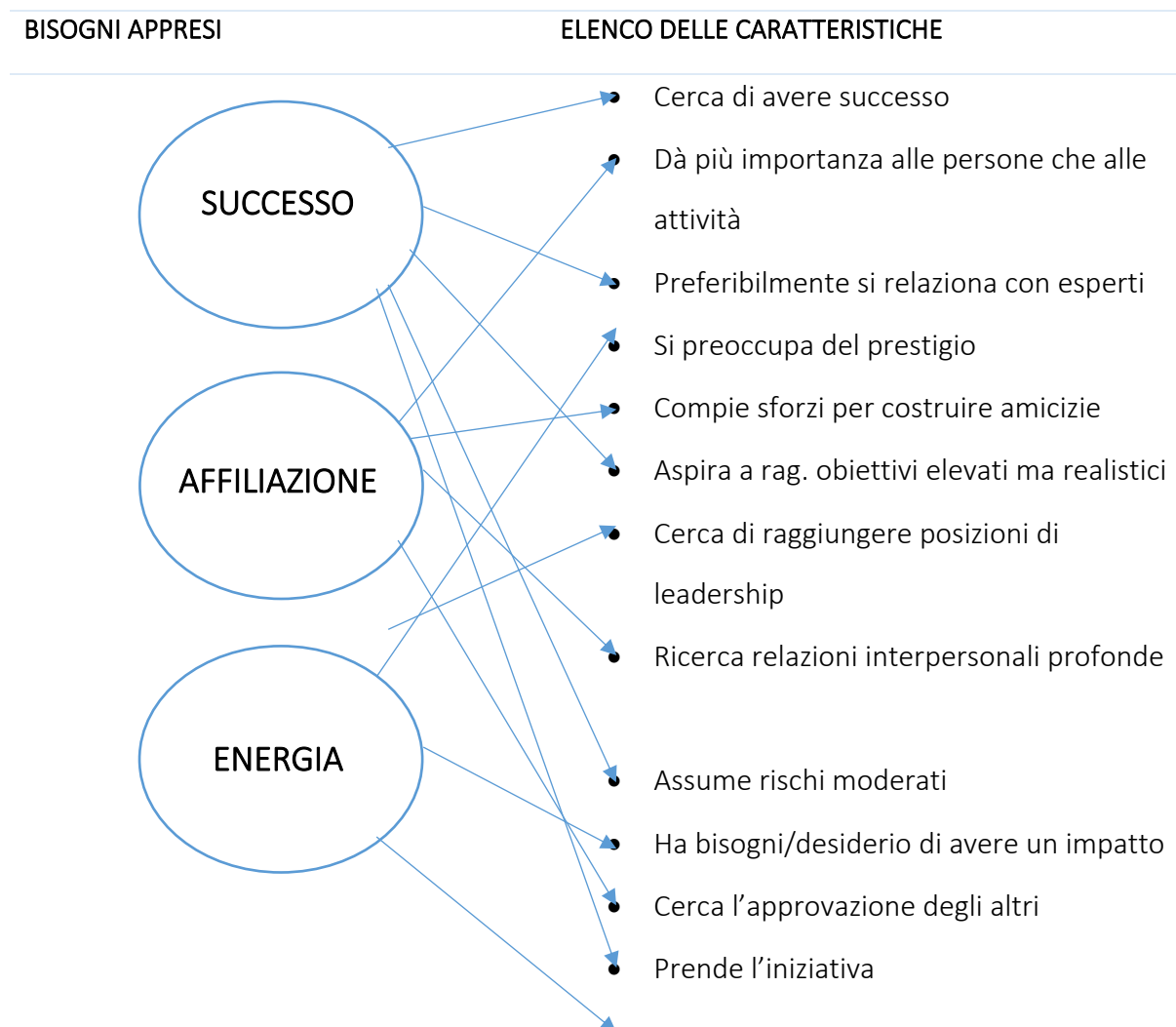


### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 3

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

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

### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 4





- Si assume rischi elevati

---

### ***Argomento Principale 3. ESERCIZIO 5***

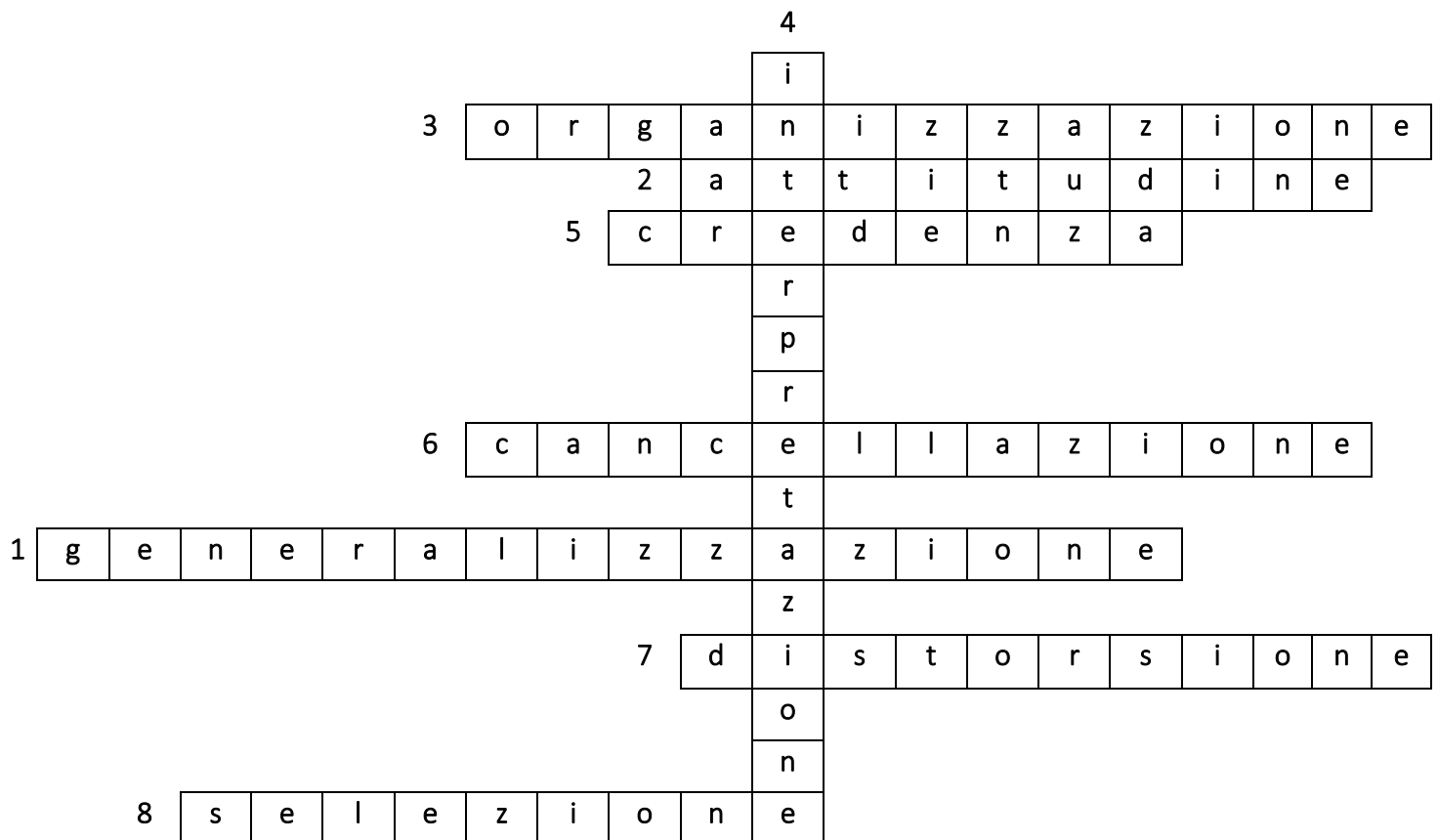
Indicare quali sono i tre passaggi o parti del processo percettivo.

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



### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 6

Completa il seguente cruciverba:

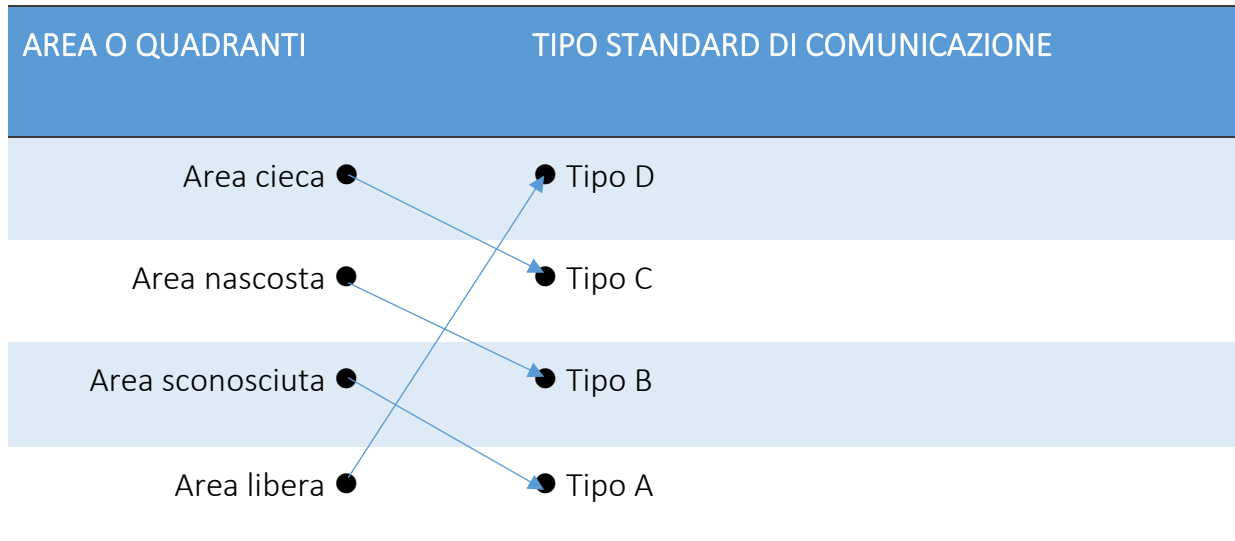


### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 7

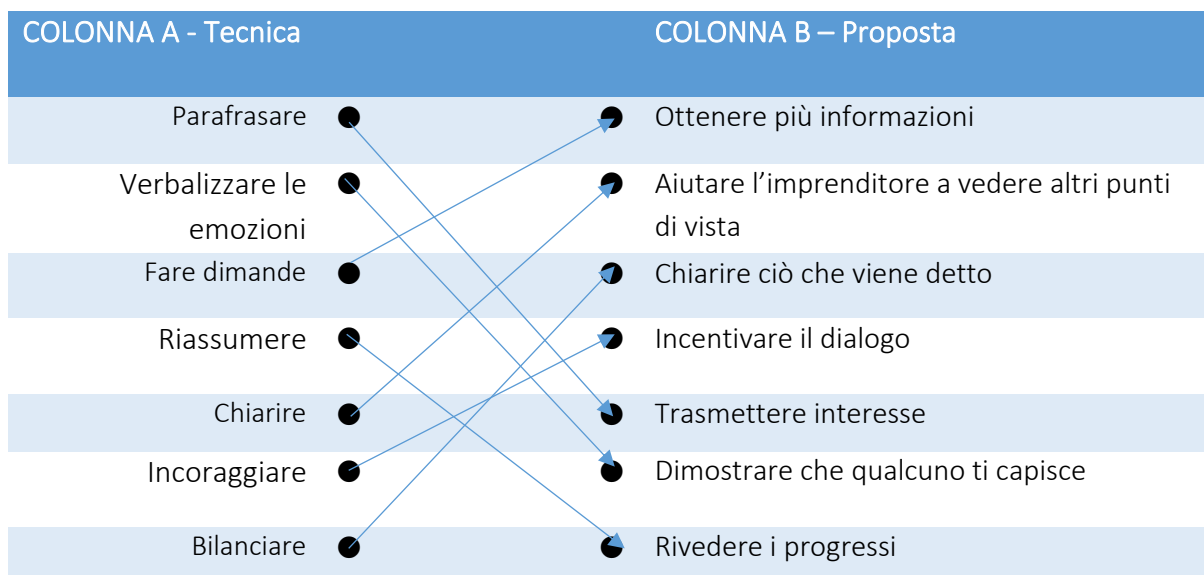
AREE O QUADRANTI	DESCRIZIONE
Area cieca ●	● include informazioni su di noi che noi e gli altri conosciamo
Area nascosta ●	● si riferisce alle informazioni "sconosciute" su di noi che nè noi nè gli altri conosciamo
Area sconosciuta ●	● include informazioni su noi stessi che non conosciamo ma gli altri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



### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 8



### Argomento Principale 3. ESERCIZIO 9



### Argomento principale 3. ESERCIZIO 10

