



**F.A.S.I.**  
**«Formazione Autoimprenditoria e Start up per  
 Immigrati regolari»**

**Asse 4 Azione 4.1.1.A (PON LEGALITA' 2014-2020)**  
**CUP E55J18000010006**

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



1

**ARTICOLAZIONE E DURATA - «IN PRESENZA»**

AREA FORMATIVA	N. UD	TITOLO UD	Ore		
			Tot.	Teoria	Pratica
Educazione civica	1	Fondamenti di Educazione Civica	4	4	0
	2	L'uso della lingua italiana nelle relazioni sociali e nel lavoro	4	0	4
Economia aziendale	3	Il Sistema Impresa ed il Sistema Mercato	3	3	0
	4	Elementi di Organizzazione Aziendale	1	1	0
Autoimprenditorialità & Start Up di Impresa	5	Autoimprenditorialità, Autoimpiego e Lavoro autonomo	4	4	0
	6	Pianificazione, progettazione e start up di una nuova Impresa	32	24	8
	7	Fiscalità di Impresa	2	2	0
	8	Aspetti previdenziali e assicurativi di Impresa	2	2	0
Marketing	9	Fondamenti di Marketing	4	4	0
Manageriale	10	Le Soft Skills dell'Imprenditore	4	3	1
Risorse Umane	11	Elementi di gestione e amministrazione del personale	2	2	0
Sicurezza sul lavoro	12	Sicurezza sui luoghi di lavoro	2	2	0
Credito & Finanza	13	Il sistema degli Intermediari finanziari	2	1	1
	14	I finanziamenti per lo Start up di Impresa	2	2	0
	15	Il Microcredito, l'E.N.M. ed il suo Modello di erogazione	12	10	2
<b>Totale</b>			<b>80</b>	<b>64</b>	<b>16</b>

2

ARTICOLAZIONE E DURATA - « A DISTANZA »					
AREA FORMATIVA	N. UD	TITOLO UD	Ore		
			Tot.	Teoria	Pratica
Educazione civica	1	Fondamenti di Educazione Civica	4	4	0
	2	L'uso della lingua italiana nelle relazioni sociali e nel lavoro	4	4	0
Economia aziendale	3	Il Sistema Impresa ed il Sistema Mercato	3	3	0
	4	Elementi di Organizzazione Aziendale	1	1	0
Autoimprenditorialità & Start Up di Impresa	5	Autoimprenditorialità, Autoimpiego e Lavoro autonomo	4	4	0
	6	Pianificazione, progettazione e start up di una nuova Impresa	32	32	0
	7	Fiscalità di Impresa	2	2	0
	8	Aspetti previdenziali e assicurativi di Impresa	2	2	0
Marketing	9	Fondamenti di Marketing	4	4	0
Manageriale	10	Le Soft Skills dell'Imprenditore	4	4	0
Risorse Umane	11	Elementi di gestione e amministrazione del personale	2	2	0
Sicurezza sul lavoro	12	Sicurezza sui luoghi di lavoro	2	2	0
Credito & Finanza	13	Il sistema degli Intermediari finanziari	2	2	0
	14	I finanziamenti per lo Start up di Impresa	2	2	0
	15	Il Microcredito, l'E.N.M. ed il suo Modello di erogazione	12	12	0
Totale			80	80	0

3

### UNITÀ DIDATTICA N.10 Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



#### FOCUS

Le principali **SOFT SKILLS** dell'Imprenditore per una gestione **MANAGERIALE** dell'attività di Impresa

#### OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

Approfondire e sviluppare le competenze strategiche, gestionali e manageriali necessarie per rivestire il ruolo di Imprenditore, attraverso un percorso di formazione trasversale sulle principali Soft Skills

#### ARGOMENTI

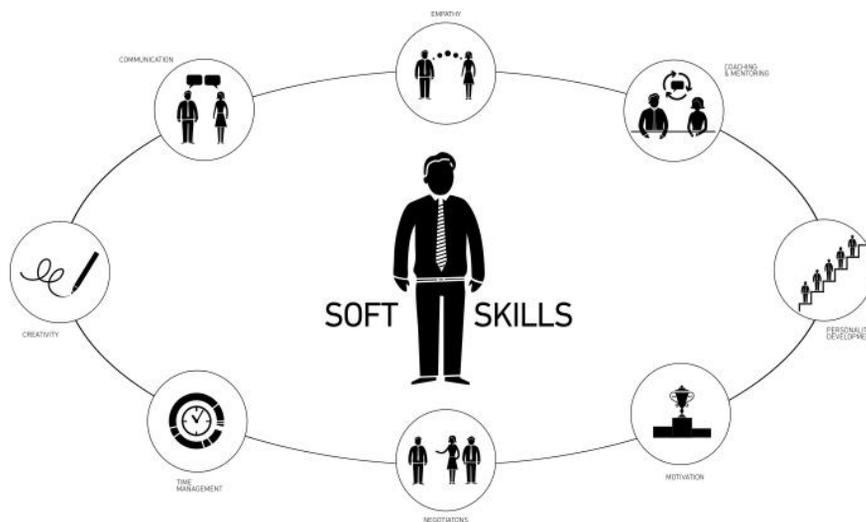
- Elementi di Comunicazione Efficace
- Il Teamworking e la Leadership
- Il Time Management e la delega
- Il Problem Solving

4

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



**IMPRENDITORIALITÀ COME GESTIONE MANAGERIALE**



5

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



**1. ELEMENTI DI COMUNICAZIONE EFFICACE**

6

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**COMUNICARE**

**SIGNIFICA**



**“Mettere in comune”**

7

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Un processo comunicativo è

L'INVIO DI UN	➔	<b>MESSAGGIO</b>
DA PARTE DI UN	➔	<b>EMITTENTE</b>
VERSO UN	➔	<b>DESTINATARIO</b>
ATTRAVERSO UN	➔	<b>CANALE</b>
CON UN DETERMINATO	➔	<b>CODICE</b>
IN UN PRECISO	➔	<b>CONTESTO</b>

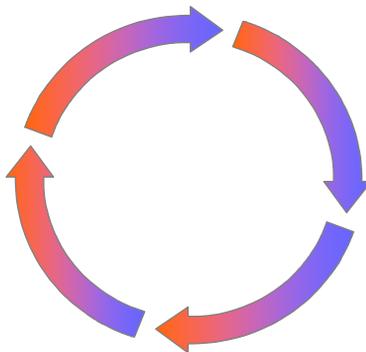
**PER OTTENERE UNA COMUNICAZIONE EFFICACE BISOGNA SEMPRE  
CONSIDERARE TUTTI QUESTI ELEMENTI**

8

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## LA COMUNICAZIONE ...



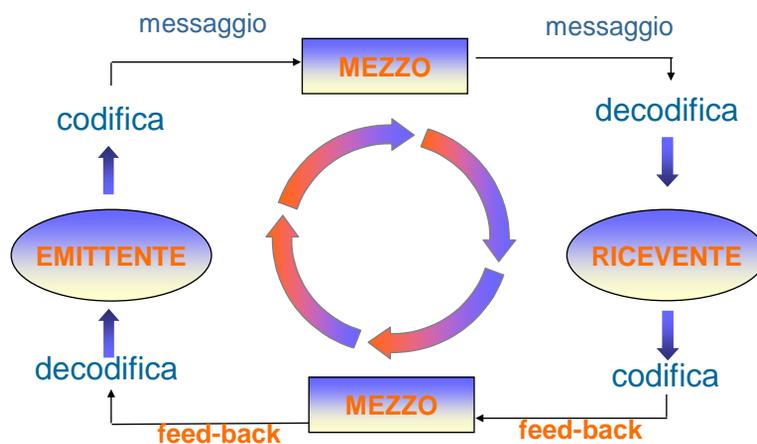
... È UN PROCESSO CIRCOLARE

9

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Schema della Comunicazione



10

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**PER RIDURRE O ANNULLARE L'ARCO DI DISTORSIONE SI USA IL FEED-BACK**

IL FEED-BACK RAPPRESENTA LA RETROAZIONE, L'INFORMAZIONE DI RITORNO, LA REAZIONE DEL RICEVENTE AL MESSAGGIO CHE L'EMITTENTE HA INVIATO

PUO' TRATTARSI DI:

- A) UNA RISPOSTA VERBALE
- B) UN COMPORTAMENTO
- C) UN GESTO O UN ATTEGGIAMENTO



CHE ESPRIMONO ASSENSO, NEGAZIONE, PERPLESSITÀ, INCOMPRESIONE, ACCETTAZIONE

11

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**COME AGISCE IL FEED-BACK?**

SULLA BASE DEL FEED-BACK L'EMITTENTE HA RISCONTRO AL SUO MESSAGGIO E PUO' EVENTUALMENTE MODIFICARLO PER RENDERLO PIU' CHIARO AL RICEVENTE: AD ESEMPIO ...

- ➊ RALLENTA IL RITMO
- ➋ PASSA AD UN LINGUAGGIO PIU' ELEMENTARE
- ➌ FORNISCE ULTERIORI INFORMAZIONI
- ➍ ...



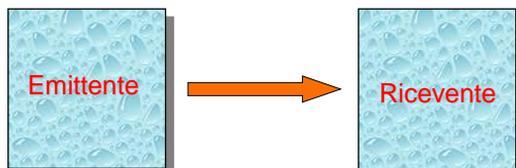
**SENZA FEED-BACK E' IMPOSSIBILE VERIFICARE LA CORRETTA RICEZIONE DEL MESSAGGIO DA PARTE DEL DESTINATARIO**

12

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



COMUNICAZIONE 1 VIA



COMUNICAZIONE A 2 VIE



13

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



FALLIMENTO DELLA COMUNICAZIONE



14

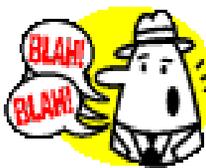
UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



La comunicazione avviene

attraverso

LA PAROLA



COMUNICAZIONE  
VERBALE

IL COMPORTAMENTO,  
GLI OGGETTI, GLI AMBIENTI,  
L'ABBIGLIAMENTO PERSONALE,  
L'ESPRESSIONE DEL VISI,  
IL TONO DELLA VOCE , ...



COMUNICAZIONE  
NON VERBALE/PARAVERBALE



15

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



EFFICACIA DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

ESPRIME CONTENUTI RELATIVI ALLE EMOZIONI ED ALLE RELAZIONI

OFFRE LA COMODITA' DI AVERE NEL RAPPORTO "FACCIA A FACCIA" DUE O PIÙ MEZZI SIMULTANEI DI COMUNICAZIONE

INFLUENZA FORTEMENTE IL MESSAGGIO VERBALE  
PER LA SUA MAGGIORE SPONTANEITA'



È PIÙ CREDIBILE

16

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**“Quando gli occhi dicono una cosa e la bocca un'altra, l'uomo avveduto si fida del linguaggio dei primi”**



(R.W. Emerson)

17

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



ALCUNE RICERCHE AFFERMANO CHE IL DIALOGO È FORMATO DA

7%

PAROLE

38%

VOCE

55%

GESTUALITÀ

18

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



**PER POTER COMUNICARE EFFICACEMENTE BISOGNA**

- n Non dare mai per scontato ciò che conosciamo personalmente
- n Avere ben chiaro il concetto che vogliamo esprimere
- n Non presumere che ciò che ci è chiaro venga capito
- n Non avere la presunzione che la nostra comunicazione coincida con l'interesse e la ricettività di colui a cui è destinata
- n Non presumere che siano le parole a contenere i significati
- n Saperci esprimere con chiarezza, sinteticità, incisività e semplicità
- n Informare esaurientemente spiegando ogni affermazione
- n Tenere conto del destinatario del messaggio (competenza, sensibilità, intelligenza)
- n Scegliere il canale appropriato al destinatario, al tipo di messaggio e alla situazione
- n Non presumere che il destinatario ci ascolti
- n Cercare di suscitare interesse insistendo sui punti che stimolano il destinatario
- n Ascoltare e valutare le reazioni del destinatario
- n Controllare l'efficacia della comunicazione sia nella forma che nella sostanza
- n Fare autocritica (NON "non ha capito perché è stupido" MA "forse mi sono espresso male")
- n Controllare la comunicazione non verbale



19

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



**2. TEAMWORKING E LEADERSHIP**

20

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## La metafora dello zoo

Una domenica allo zoo.  
Famiglie, bambini e stranieri intenti a guardare la gabbia dei leoni ...  
... **sono tanti individui** ...

Una domenica allo zoo.  
Scappa un leone dalla gabbia. I visitatori, spaventati, corrono a rifugiarsi nell'unico posto al chiuso, il chiosco delle bibite ...  
... **sono diventati un gruppo** ...



21

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Che cosa è un gruppo?

Un insieme di persone che persegue uno

### SCOPO COMUNE

una partita di calcio, di pallavolo, un lavoro attorno ad un progetto, la soluzione di un problema, ecc.

22

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore

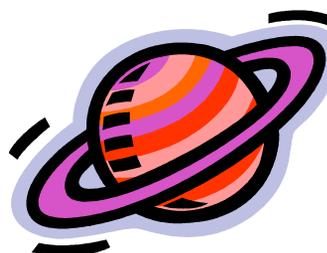


## Il team è un sistema

- Moltiplica attraverso la sinergia le potenzialità individuali che lo compongono



- Nel team  $1+1+1 > 4 \dots$



23

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## L'efficienza di un team

3 parole d'ordine:

**Benefici  
per tutti**



**Obiettivi comuni**



**Collaborazione**



24

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Quando funziona il team?

quando obiettivi e metodi sono chiari e condivisi

quando sa gestire il tempo, definire e rispettare ruoli, procedure e regole

quando dà **spazio a tutte le risorse** presenti



25

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



### 1) Il metodo

- individuare, riconoscere, rispettare e gestire i ruoli (chi - fa - cosa - quando - dove - perché - con quali risorse?)



- definire e condividere le regole del lavoro di squadra in modo chiaro (se le regole non sono chiare, ciascuno segue le proprie...)

26

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



### 1) Il metodo

In assenza della definizione del metodo, il gruppo si regola:

- secondo le abitudini di ciascuno, improvvisando
- seguendo le imposizioni di qualcuno che si improvvisa capo



### Risultati

Si perde la motivazione da parte dei componenti del gruppo e si rischia (è una certezza!!!) di non raggiungere l'obiettivo

27

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



### 2) Il ruolo

Come il corpo umano ha le braccia, la testa, le gambe con funzioni diverse...



così nel gruppo ognuno avrà, in ragione della sua unicità e singolarità di esperienze, un **RUOLO** diverso, capacità diverse, idee diverse, atteggiamenti diversi...

.... sarà compito del **COORDINATORE** del gruppo far emergere le particolarità di ciascuno utili al gruppo stesso

28

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## L'importanza dei punti di vista

- Ognuno ha i propri punti di vista ossia delle rappresentazioni soggettive, parziali e selettive della realtà
- Il mondo dell'altro è diverso dal nostro
- L'ascolto attivo permette di acquisire il punto di vista dell'altro, attraverso un'osservazione accurata e riflessiva, impedendo che si formino rigide opinioni, giudizi parziali o conclusioni affrettate



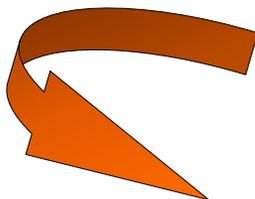
29

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



### 3) Leadership

In ogni gruppo c'è sempre qualcuno che "esercita il comando" o che comunque ne influenza le dinamiche



**LEADER**



è colui che influenza, in un qualche momento e per qualche aspetto, gli altri membri e, più in generale, le attività che il gruppo svolge o si accinge a svolgere

30

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Gli stili di leadership

**STILE DIRIGENZIALE:**

**“IL COMANDANTE”**

- PRETENDE CHE TUTTI SEGUANO LE SUE REGOLE
- SI ASPETTA DI ESSERE IL CAPO INDISCUSSO
- OFFRE CHIAREZZA
- ATTRAE LE PERSONE PER LA SUA POSIZIONE DOMINANTE

**PUNTI DI FORZA:**

- PIANIFICAZIONE STRATEGICA
- CONTROLLO
- GUIDA AUTORITARIA



31

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Gli stili di leadership

**STILE DIRIGENZIALE:**

**“SAGGIO”**

- FORNISCE ISTRUZIONI E REGOLE PER ISCRITTO
- DIRIGE IN BASE AL SUO SAPERE SUPERIORE
- OFFRE ANALISI, DATI E FATTI
- ATTRAE LE PERSONE PER IL SUO ORIENTAMENTO ALLA QUALITÀ

**PUNTI DI FORZA:**

- PIANIFICAZIONE TATTICA E OPERATIVA
- VALUTAZIONE DEI RISCHI
- CONTROLLO



32

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Gli stili di leadership

**STILE DIRIGENZIALE:**

**"MAGO"**

- LASCIA FARE E PENSA CHE GLI ALTRI FARANNO LA COSA GIUSTA
- DIRIGE IN BASE AL SUO SPIRITO DI AVVENTURA
- OFFRE UNA CONTINUA RICERCA DI SOLUZIONI
- ATTRAIE LE PERSONE PER LA SUA CAPACITÀ DI ENTUSIASMARE

**PUNTI DI FORZA:**

- COORDINAMENTO / DELEGA
- GUIDA DEMOCRATICA
- STIMOLO PER LA SQUADRA



33

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Gli stili di leadership

**STILE DIRIGENZIALE:**

**"MAESTRO"**

- STILE BASATO SULLA COOPERAZIONE E SULL'UNIONE
- DIRIGE ATTRAVERSO L'ESEMPIO
- OFFRE UNA PARTECIPAZIONE ALLA PRESA DI DECISIONI
- ATTRAIE LE PERSONE PER IL SUO SPIRITO DI SQUADRA

**PUNTI DI FORZA:**

- ORGANIZZAZIONE
- GUIDA TOLLERANTE
- COORDINAMENTO

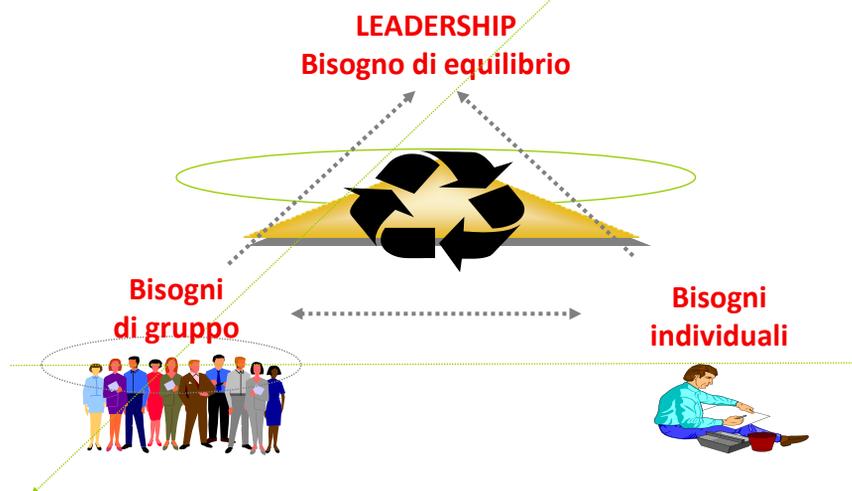


34

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Il ruolo del leader nella gestione del team



35

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Le competenze del leader:

*competenze tecniche, anche di base!*  
**(attenzione al compito)**



*competenze comunicative e relazionali*  
**(attenzione alle persone)**



36

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## 4) Comunicazione

Conoscere ed utilizzare gli strumenti della comunicazione, potenziare le proprie capacità relazionali per:

- creare un clima positivo di lavoro
- costruire collaborazione, condivisione e integrazione
- affrontare e risolvere in modo costruttivo i conflitti, negoziare



37

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



3. IL TIME MANAGEMENT E LA DELEGA

38

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Il tempo è uguale per tutti, la giornata dura 24 ore!!!! ne abbiamo tutti la stessa quantità



## La risorsa Tempo

39

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Un giorno un agricoltore disse alla moglie: *“Domani aro il campo ovest”*. Il mattino successivo uscì per lubrificare il trattore, ma gli mancava l'olio e andò al negozio a procurarselo. Per strada notò che non era stato dato da mangiare ai maiali. Si diresse verso il silo per prendere il granoturco. Là vide dei sacchi che gli ricordarono che c'era bisogno di mettere le patate a germogliare. Si avviò verso la buca delle patate e per strada scorse il deposito della legna e si ricordò che prima aveva promesso di portarne un po' a casa. Prima però doveva tagliarla e aveva lasciato l'accetta nel pollaio. Andando a cercare l'accetta incontrò sua moglie che dava da mangiare alle galline, e sorpresa lei gli chiese:

*“Hai già finito di arare?”*

*“Finito?”* gridò l'agricoltore *“Non ho nemmeno cominciato”*

40

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



Un giorno un agricoltore disse alla moglie: ...



**COSA TI HA COLPITO?**

**BRAINSTORMING**

41

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
**Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore**



**ORGANIZZARE IL  
PROPRIO LAVORO**



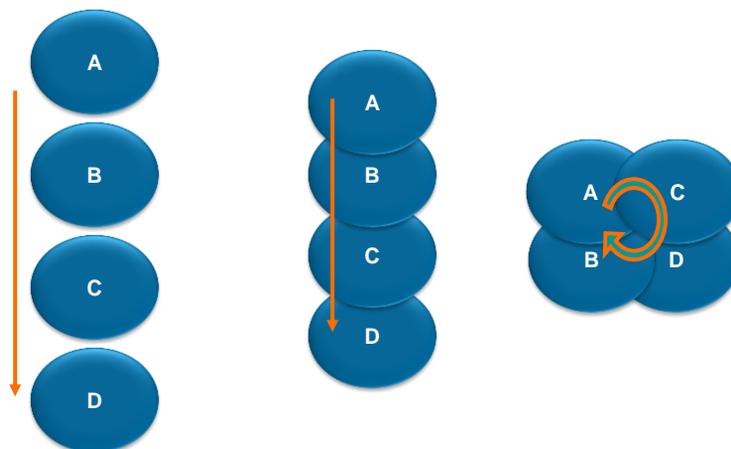
**LE REGOLE BASE DEL  
TIME MANAGEMENT**

42

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



FAI LE COSE IN MODO EFFICIENTE



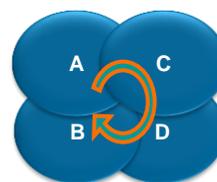
43

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



L'obiettivo del time management è stato per molto tempo «fare di più»!!!!

La gestione del tempo, invece, deve essere finalizzata **all'ottimizzazione delle proprie attività** non solamente lavorative, ma anche personali e domestiche, alla ricerca di maggiore qualità della vita, per sé e per chi ci circonda!



44

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Per gestire meglio il tempo è necessario conoscersi bene, evitando però le tentazioni di

**deresponsabilizzazione**

45

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Programmare il proprio tempo significa:

definire gli obiettivi fondamentali



**Qual è lo scopo del mio lavoro?**

46

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## S.M.A.R.T.

### SPECIFICI

Un obiettivo deve essere definito e tangibile, ed esprimere chiaramente cosa, come e perché lo vuoi ottenere

### MISURABILI

Deve poter essere espresso numericamente: "aumentare la produzione del 15%" o "ridurre le spese del 10%"

### ACCURATI

Chiara e precisa definizione di ciò che dovrebbe essere ottenuto

### REALISTICI

Raggiungibili con le risorse finanziarie e umane a disposizione, e in tempi ragionevoli

### TEMPIFICATI

Definire l'arco temporale entro il quale gli obiettivi dovranno essere raggiunti

47

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Dobbiamo capire come mai si ha così tanto lavoro da svolgere:



È una situazione eccezionale o capita spesso?

Nella seconda ipotesi occorre cercare di comprenderne le cause



48

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Dobbiamo capire dove sono le nostre eventuali

**aree di miglioramento**

Ad esempio:

I ladri di tempo (o mangiatori di tempo): sono tutte quelle attività o le abitudini che tendono a consumare tempo senza portare risultati



49

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Mettere ordine sulla propria scrivania, in macchina, nel proprio armadio, nella propria mente è un passo necessario non solo per gestire meglio il tempo, ma anche per sentirsi meno stressati

Pensiamo inoltre a quanto tempo risparmiamo se quando cerchiamo qualcosa lo troviamo subito

**IL DISORDINE**



50

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Per utilizzare al meglio il nostro tempo  
occorre programmare, cioè stabilire:

chi fa



che cosa



entro quando



con quali risorse



51

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



Tendiamo a utilizzare per una attività non il tempo  
necessario, bensì quello a disposizione

**La legge di Parkinson**



52

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Priorità e urgenze

Individuazione di un ordine di priorità dei compiti e delle attività in funzione del grado di importanza



CHECKLIST

<input checked="" type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____

**Urgenza: è ciò che necessita farlo!!!!**



53

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Priorità e urgenze

Le priorità vanno definite sia rispetto agli obiettivi identificati che rispetto alle altre persone coinvolte

- Cosa fare
- Cosa fare prima
- Cosa può essere posticipato
- Cosa può essere delegato

CHECKLIST

<input checked="" type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____

54

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Atteggiamento vincente nella gestione del tempo

ANTICIPARE GLI EVENTI E VINCERE LA TENDENZA A  
PROCRASTINARE



55

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## La cassetta degli attrezzi

- orologi e timer
- agende
- smartphone
- *posta elettronica*
- pc
- app con promemoria



56

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## Lo smartphone

- posta e messaggistica
- rubrica
- calendario individuale
- calendario condiviso
- agenda
- appunti e documenti



57

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## I supporti tecnologici: alleati o nemici nella gestione del tempo?

“E se perdo tutto?”  
“Ma io sono in  
macchina...”  
“È più comoda la carta”



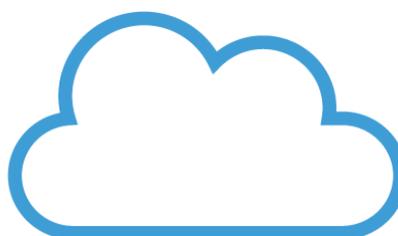
58

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



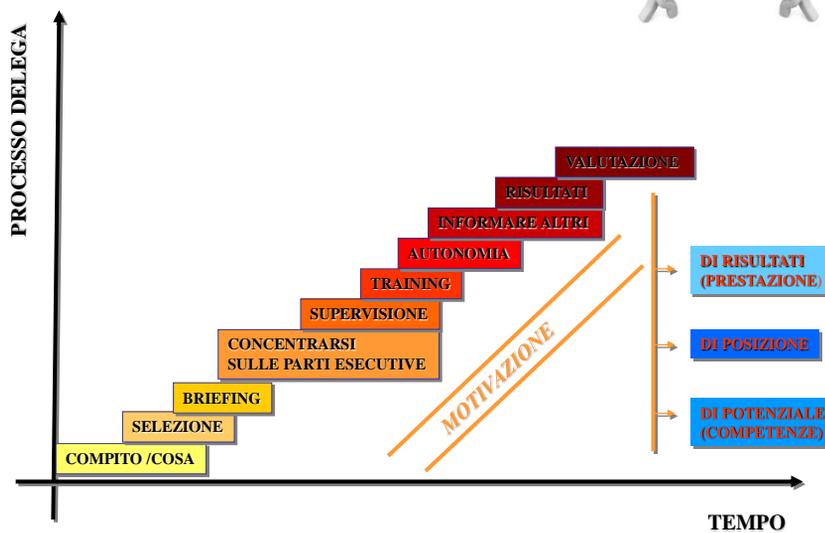
## I vantaggi dell'informatica

- condivisione
- facile duplicazione
- facile trasportabilità/ubiquità
- molteplici chiavi di lettura
- salvataggio sui drive/cloud
- ...



59

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



60

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**Cose da fare nel processo di delega**

- Delegate le cose che non vorreste delegare
- Delegate gli obiettivi, non le procedure
- Fidatevi della persona che delegate
- Delegate sempre la persona più indicata e capace



**Cose da non fare nel processo di delega**

- Non delegate ciò che potreste eliminare
- Non delegate cose che semplicemente non volete fare voi
- Non “abdicare”

61

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**4. IL PROBLEM SOLVING**

62

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



PROBLEM SOLVING



Il complesso delle tecniche e delle metodologie necessarie all'analisi di una situazione problematica con lo scopo di individuare e mettere in atto la soluzione migliore.



63

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



PROBLEMA E MISTERO



IL **MISTERO** E' UNA  
**PORTA CHIUSA**  
DI CUI NON SI HA LA  
CHIAVE

IL **PROBLEMA** E' UNA **PORTA DA**  
**APRIRE** DI CUI SI DEVE CERCARE  
LA CHIAVE, LA SERRATURA, IL  
SISTEMA DI APERTURA



64

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**Approccio metodologico alla soluzione dei problemi**

**SI PARTE DA UN'IPOTESI O DA UN PROBLEMA PRECISO**



**SI RACCOLGONO TUTTE LE INFORMAZIONI POSSIBILI**



**SI ANALIZZANO LE INFORMAZIONI PER INDIVIDUARE LE POSSIBILI SOLUZIONI**

65

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**Approccio metodologico alla soluzione dei problemi**

**SI SCELGONO LE SOLUZIONI DA ADOTTARE**



**SI RIFLETTE SULLE CONSEGUENZE**

**CI SI ASSUME LA RESPONSABILITÀ DELLA SCELTA**



66

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## 1° FASE: PERCEPIAMO IL PROBLEMA



67

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



## 2° FASE: DEFINIAMO IL PROBLEMA/OBIETTIVO



Serve a descrivere il problema, il suo impatto e la soluzione desiderata

68

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



### Definisci il problema

La cosa più importante da fare quando ci si trova davanti ad un problema è imparare a definirne i confini.

Gli errori più comuni di problem solving si fanno proprio per la fretta di trovare una soluzione temporanea, senza inquadrare il problema e andare fino alla radice dello stesso



69

**UNITÀ DIDATTICA N.10**  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



### 3° FASE: ANALIZZIAMO IL PROBLEMA



formuliamo una strategia di risoluzione

70

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



#### 4° FASE: GENERIAMO LE POSSIBILI SOLUZIONI

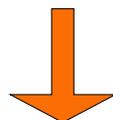


71

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



#### 5° Fase: SCEGLIAMO, VALUTIAMO E PIANIFICHIAMO LA SOLUZIONE



72

UNITÀ DIDATTICA N.10  
Le Soft Skills dell'Imprenditore – 4 ore



**6° Fase: PRENDIAMO LA DECISIONE**

