**Contenuto della scheda di formazione**

[Corso di formazione](#_heading=h.35rtsctmq0ax) **1**

[Missione 1](#_heading=h.30j0zll) **8**

[Missione 2](#_heading=h.1fob9te) **11**

[Missione 3](#_heading=h.l06hyj8c1hzi) **14**

[Consigli per l’educatore](#_heading=h.3znysh7) **18**

# Corso di Formazione

| **Titolo** | Competenze trasversali | |
| --- | --- | --- |
| **Area** | |  |  | | --- | --- | | Disegno tecnico e 3D |  | | Gestione aziendale e imprenditorialità |  | | Gestione dei social media |  | | Autoconsapevolezza e autoefficacia & Pensiero Critico e mentalità di crescita | X | | |
| **Parole chiave (meta tag)** | competenze trasversali, competenze di vita, comunicazione, empowerment, definizione degli obiettivi, abilità sociali | |
| **Fornito da** | Centro di conoscenza di Nýheimar (NKC) | |
| **Lingua** | Italiano | |
| **Descrizione** | La ricerca ha dimostrato che i criteri di reclutamento sul mercato del lavoro non si fermano alle competenze tecniche (le conoscenze specialistiche e le capacità tecniche). I datori di lavoro cercano coloro che hanno capacità di leadership e capacità comunicative, che si basano su diverse competenze trasversali chiave (Dixon, et al, 2010; Vasanthakumari, 2019). Le hard skills e le soft skills sono complementari, ed è nell'interazione tra queste due che facciamo progressi. In questo corso di formazione i nostri punti focali sono l’empowerment, la definizione degli obiettivi e le abilità sociali. Queste tre importanti questioni sisovrapporranno, poiché interagiscono e si influenzano a vicenda nella pratica. | |
| **Contenuti disposti su tre livelli** | | |
| **Modulo:** Competenze trasversali  **Obiettivi del modulo:** 1. I partecipanti acquisiscono fiducia, identificano e sviluppano i loro punti di forza, imparano e ottengono nuove abilità e trovano la fiducia per potenziare gli altri allo stesso modo.  2. I partecipanti identificano ciò che li motiva nella definizione degli obiettivi e aumentano la loro produttività (con lo strumento SMART goals e il modello di problem solving IDEAL).  3. Identifico alcune abilità sociali cruciali e quali devono migliorare. I partecipanti sviluppano le loro capacità di comunicazione e networking.  **Unità 1: Responsabilizzazione**  **Sezione 1.1: Definizione**  Il concetto di empowerment è duplice. Copre sia a) il processo di acquisizione del potere e della libertà di seguire i tuoi desideri o di controllare ciò che ti accade e b) il processo di dare detto potere o libertà a un gruppo di persone (Cambridge University Press, n.d.)  **Sezione 1.2: Vantaggi**  Condizioni incoraggianti hanno un impatto positivo sull'atteggiamento individuale (autostima) e sulle capacità (conoscenze e abilità). Le pratiche di empowerment aumentano le prestazioni organizzative. Inoltre, l'interdipendenza dei compiti rafforza l'impegnodelle pratiche di empowerment sui risultati delle prestazioni. (Yin, et al, 2019; Shier, 2019). In altre parole, l'empowerment ti renderà sicuro, competente e più produttivo!  L'empowerment si basa su tre pilastri (basati su Shier, 2019):   * **Capacità:** il vantaggio delle conoscenze e le abilità per fare le cose. L'autonomia e la responsabilità di pensare e agire per se stessi. Essere in grado di imparare rapidamente dalla propria esperienza e da quella degli altri. * **Mentalità:** alta autostima e fiducia in sé stessi. Sentirsi capaci. Sentirsi pronti a unire le forze con altre persone per raggiungere il proprio obiettivo. La volontà e la capacità di difendere i tuoi diritti. * **Contesto di supporto**: condizioni che favoriscono le tue capacità. Far parte di un team o di un'organizzazione. Avere il sostegno di ogni autorità data (insegnante, capo, genitori). Ottenere opportunità per stabilire e raggiungere obiettivi.   Un contesto motivante promuoverà una capacità e una mentalità potenziate delle persone. La capacità influenza e migliora la loro mentalità positiva, e viceversa.  **Sezione 1.3: Come arrivare?**   1. **Acquisire capacità**. Conosci la tua comunità, i suoi bisogni e interessi. Conosci diversi gruppi sociali e lesue esigenze e interessi. Amplia e *utilizza* la tua rete. Rimani curioso e non aver paura di fare domande. 2. **Acquisisci la giusta mentalità**. Riconosci le tue capacità e il tuo potere. Riconosciti come difensore dei diritti umani. Fidati del tuo istinto. Usa un self-talk positivo. Non aver paura di affrontare le sfide. 3. **Fai quello che puoi per migliorare le condizioni**. Discutere le aspettative con l'autorità data (insegnante, capo, genitori). Chiedi autonomia di lavoro e che le tue idee siano ascoltate. Formare gruppi/team e stabilire il lavoro di squadra (se l'autorità non lo ha fatto). 4. **Stabilisci obiettivi ragionevoli.** Quando si stabiliscono gli obiettivi, è necessario considerare ciò che si desidera raggiungere. Utilizzare il modello di obiettivi SMART e quindi impegnarsi per raggiungere l'obiettivo. Per una pianificazione delle azioni più specifica e la definizione degli obiettivi, prestare molta attenzione all'unità successiva.   **Unità 2: Definizione degli obiettivi**  **Sezione 2.1: Definizione**  Il termine definizione degli obiettivi è piuttosto autoesplicativo. Si tratta di stabilire il proprio obiettivo, o "il processo di decidere cosa si vuole ottenere [...] in un determinato periodo." (Cambridge University Press, n.d.).  **Sezione 2.2: Vantaggi**  Secondo la teoria della definizione degli obiettivi, uno stato obiettivo specifico e opportunamente impegnativo genera prestazioni elevate. La definizione degli obiettivi è una strategia di successo quando si tratta di aumentare la produttività e le prestazioni in diversi contesti (McCarthy, 2018). Tienegli occhi sul premio e ti muove costantemente verso di esso.  **Sezione 2.3: Come arrivare**   * **Utilizzare il modello SMART** quando si imposta un obiettivo. Mantieni la tua mira: * **S**pecifico * **M**isurabile * **U**nico * **R**ealistico * **B**asato su Time  1. **Specifico**. Esempio: voglio essere in grado di correre una maratona. 2. **Misurabile**. Esempio: posso correre per 45 minuti, 3 volte a settimana. 3. **Raggiungibile.** Esempio: sono abituato a correre, sono stato nello sport per diversi anni. 4. **Rilevante.**  Esempio: ha senso per me farlo perché mi piace correre e ho bisogno di una sfida. 5. **Basato sul tempo.**  Esempio: devo essere pronto il giorno della maratona, il 4 aprile.   **Unità 3: Abilità sociali**  **Sezione 3.1: Definizione**  Le abilità sociali possono essere definite come "un insieme di abilità apprese che consentono a un individuo di interagire in modo competente e appropriato in un determinato contesto sociale". (American Psychological Association, n.d.). In un contesto culturale occidentale, le abilità sociali più frequentemente identificate includono la comunicazione e la creazione di amicizie, la risoluzione dei conflitti, la capacità di regolare il proprio comportamento e sentimenti, il coping e l'assertività (Ibid, n.d.).  **Sezione 3.1.1: Esempi di abilità sociali**  Le abilità sociali sono un'ampia varietà di abilità comportamentali che adottiamo quando interagiamo con gli altri. Per alcuni, vengono facilmente, ma per altri, non lo fanno. Come con altre abilità, le abilità sociali richiedono pratica in un contesto appropriato. Nella cultura occidentale, alcunedelle abilità sociali più frequentemente menzionate sono le seguenti:   1. Assertività 2. Comunicazione 3. Empatia 4. Risoluzione dei conflitti/risoluzione dei problemi 5. Copertina 6. Capacità di regolare il tuo comportamento e i tuoi sentimenti   **Sezione 3.2: Vantaggi**  Avere buone abilità sociali ha innumerevoli vantaggi. Tuttavia, elenchiamo alcuni punti concreti.   1. Migliora la tua comunicazione e una buona comunicazione è la chiave per il progresso. 2. Coltivare le tue abilità sociali migliora la tua intelligenza emotiva. 3. Farà sentire ascoltate le persone intorno a te, rendendo così più facile il lavoro di squadra. 4. Le buone abilità sociali ti rendono un leader migliore.   Vale anche la pena ricordare che, secondo la ricerca, gli utenti frequenti di stagistisperimentano un aumento della depressione e della solitudine e una rete sociale in diminuzione. Secondo la ricerca, le relazioni online (tramite giochi e social media) e le abilità sociali online non sostituiscono amicizie e relazioni offline significative, in termini di supporto sociale percepito. Le persone socialmente ansiose usano la comunicazione online per compensare la mancanza di relazioni di persona (Dupuis e Ramsey, 2011; O’Day e Heimberg, 2021).  **Sezione 3.3: Come arrivare?**  **Sezione 3.3.1: Comunicazione**  Ci sono molti modi in cui puoi migliorare la tua comunicazione. Un modo è pensare alle abilità comunicative come uno sforzo bilaterale e coltivare entrambe le parti: capacità di indagine e capacità di persuasione.  Alan Barker ha riassunto le capacità di indagine in diverse componenti:   1. Prestare attenzione a ciò che viene detto 2. Trattare l'oratore come un pari 3. Coltivare facilità e incoraggiamento 4. Porre domande attentamente ponderate e formulate 5. Informazioni sul razionamento 6. Dare un feedback positivo   (Barker, 2010)  Le capacità di persuasione sono più difficili da riassumere, ma ecco alcuni componenti chiave:   1. Fare appello al pubblico ragione ed emozioni 2. Trova lo stile appropriato nel linguaggio, nelle immagini e in altre comunicazioni non verbali (considerando chi è il tuo pubblico, cosa sa bene, qual è l'ambientazione e il momento della tua comunicazione) 3. Identifica l'idea centrale e organizza le tue idee in modo logico 4. Realizza le tue idee 5. Utilizzare strumenti come un contatto visivo efficace e metafore   (Barker, 2010)  **Sezione 3.3.2: Empatia**  Per coltivare le tue capacità empathic, devi considerare i sentimenti e le emozioni degli altri. Una buona idea è leggere libri. Leggi storie di persone, sia storie vere che finzione, in quanto ti danno un'idea dello stato dei sentimenti e dei pensieri del protagonista. Guarda Brené Brpossiede la spiegazione sull'empatia: https://www.youtube.com/watch?v=1Evwgu369Jw  **Sezione 3.3.3: Assertività**  L'assertività è un concetto che implica la chiarezza dei tuoi principi e interessi, nonché la capacità di ascoltare e rispondere ai bisogni degli altri. Mappa i tuoi principi e i tuoi interessi e rimani fedele ad essi. Con una comunicazione assertiva, mostri rispetto per tutte le parti, non deludi te stesso o nessun altro.  **Sezione 3.3.4: Risoluzione dei conflitti**  Per una risoluzione efficace dei conflitti, è necessario tutto quanto sopra:   1. comunicazione (ascolto attivo insieme ad espressione chiara e rispettosa) 2. empatia (considerare DAVVERO le altre parti emozioni) 3. assertività (rimanere fedeli alle proprie emozioni e principi)   Un buon strumento da utilizzare quando sorgono conflitti, è il modello IDEALE:   1. identificare il problema, 2. definirlo, 3. esplorare possibili soluzioni, 4. agire su di esso, 5. Guarda indietro e impara da questo processo | | |
| **Quattro voci di glossario** | | |
| **Competenze trasversali.**  È un tipo di abilità che si ottiene durante la vita quotidiana, le esperienze personali e le riflessioni. Una combinazione di abilità interpersonali e abilità sociali, chiamate anche abilità di vita (o abilità delle persone).  **Emancipazione.**  Guadagnare potere e la libertà di seguire i tuoi desideri.  **Definizione degli obiettivi.**  Decidere e pianificare ciò che si vuole ottenere.  **Abilità sociali.**  Un insieme di abilità apprese che consentono a un individuo di interagire in modo appropriato e con successo con gli altri. | | |
| **Bibliografia e ulteriori riferimenti** | | |
| Associazione Psicologica Americana. (N.d.) Abilità sociali. *Dizionario APA di psicologia* (online). <https://dictionary.apa.org/social-skills>.  Barker, A. (2010). Migliora le tue capacità comunicative (2 ° fine), Londra, Filadelfia  Cambridge University Press. (N.d.) Empowerment. *Cambridge Dictionary* (online). <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/empowerment>.  Cambridge University Press. (N.d.) Definizione degli obiettivi. *Cambridge Dictionary* (online). <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/goal-setting>.  Dixon, Jami; Belnap, Cody; Albrecht, Chad e Lee, Konrad. (2010). L'importanzadelle competenze trasversali. [*Corporate Finance Review*](https://www.proquest.com/pubidlinkhandler/sng/pubtitle/Corporate+Finance+Review/$N/46775/OpenView/751644804/$B/A34A421081BA45C9PQ/1;jsessionid=472057AFE2737C38B128739172108BEA.i-07461925b4ea6a318)*;* New York [Vol. 14](https://www.proquest.com/indexingvolumeissuelinkhandler/46775/Corporate+Finance+Review/02010Y05Y01$23May$2fJun+2010$3b++Vol.+14+$286$29/14/6;jsessionid=472057AFE2737C38B128739172108BEA.i-07461925b4ea6a318), [Iss](https://www.proquest.com/indexingvolumeissuelinkhandler/46775/Corporate+Finance+Review/02010Y05Y01$23May$2fJun+2010$3b++Vol.+14+$286$29/14/6;jsessionid=472057AFE2737C38B128739172108BEA.i-07461925b4ea6a318). [6,](https://www.proquest.com/indexingvolumeissuelinkhandler/46775/Corporate+Finance+Review/02010Y05Y01$23May$2fJun+2010$3b++Vol.+14+$286$29/14/6;jsessionid=472057AFE2737C38B128739172108BEA.i-07461925b4ea6a318)  (maggio/giugno 2010): 35-38.  Dupuis, E.C., & Ramsey, M.A. (2011). La relazione tra supporto sociale e depressione nei giochi di ruolo online multigiocatore di massa. Giornale di psicologia sociale applicata, 41 (10), 2479-2491.  McCarthy, Paolo. (2018). Definizione degli obiettivi. In A. Mugford, & J. G. Cremades (Eds.), *Sport, Exercise, and Performance Psychology: Theories and Applications* (1st Edition ed.). Routledge.  O'Day, E. B., & Heimberg, R. G. (2021). Uso dei social media, ansia sociale e solitudine: una revisione sistematica. *Computer nei rapporti sul comportamento* umano,  *3,* 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.chbr.2021.100070>  Shier, H. (2019). "Empowerment" di bambini e adolescenti: cos'è, come avviene e qual è il ruolo del sostenitore adulto? Trovare risposte nell'esperienza dei giovani che si organizzano con il CESESMA in Nicaragua.  Steinberg, L.D. (2011). *Adolescenza*. New York: McGraw-Hil.  Vasanthakumari, S. (2019). Le competenze trasversali e la loro applicazione sul posto di lavoro. Mondo. Journal of Advanced Research and Reviews, 3 (2), 066-072.  Yin, Y., Wang, Y. e Lu, Y. (2019). Antecedenti e risultati delle pratiche di responsabilizzazione dei dipendenti: un'estensione teoricacon evidenza empirica. | | |
| **Cinque domande di autovalutazione a scelta multipla** | | |
| **Domanda 1. Quali sono le caratteristiche delle soft skills?**  Opzione a: Le competenze trasversali vengono insegnate nell'istruzione formale.  Opzione b: Le competenze trasversali sono le abilità che ti rendono morbido.  Opzione c: Le competenze trasversali vengono apprese attraverso la vita quotidiana e l'interazione.  Opzione d: Tutti sono corretti.  **Opzione corretta: c**  **Domanda 2. Cosa porta l'empowerment?**  Opzione a: fiducia.  Opzione b: aumento della produttività.  Opzione c: Libertà di scegliere il tuo percorso.  Opzione d: Tutti sono corretti.  **Opzione corretta: d**  **Domanda 3. Cosa NON è un elemento del modello SMART Goal Setting?**  Opzione a: scegliere un obiettivo specifico.  Opzione b: scegliere un obiettivo audace.  Opzione c: scegliere un obiettivo misurabile.  Opzione d: scegliere un obiettivo basato sul tempo.  **Opzione corretta: b**  **Domanda 4. Cosa NON caratterizza una buona comunicazione?**  Opzione a: Realizzare le tue idee.  Opzione b: utilizzare un linguaggio non verbale e verbale appropriato.  Opzione c: Ascoltare attivamente ciò che viene detto.  Opzione d: fare ipotesi.  **Opzione corretta: d**  **Domanda 5. Cos'è il modello IDEAL?**  Opzione a: uno strumento di risoluzione dei problemi.  Opzione b: Un'idea database.  Opzione c: Uno strumento per rendere ideale tutta la tua comunicazione.  Opzione d: Tutti sono corretti.  **Opzione corretta: a** | | |
| **Materiale correlato** | | Affrontare la crisi delle competenze trasversali, di Mary Clarke |
| **Link di riferimento** | | <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SHR-03-2016-0026/full/pdf?title=addressing-the-soft-skills-crisis> |
| **Video in formato YouTube (se presente)** | | <https://www.youtube.com/watch?v=0FFLFcB9xfQ> |

# Quest 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titolo della Quest** | Sviluppo delle competenze, networking | |
| 1. **Introduzione: di cosa si tratta?** | | |
| **Immagine introduttiva** | | |
| **URL dell'unità dell'immagine** | | <https://images.unsplash.com/photo-1545987796-200677ee1011?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1470&q=80> |
| **Titolo dell'immagine (incluse le informazioni sul copyright)** | | Fotografia a basso angolo di struttura metallica |
| **Hai il permesso di utilizzare questa immagine?** | | **Sì**, "Unsplash è la fonte di internet di immagini liberamente utilizzabili". |
| **Testo introduttivo** | | |
| Gli utenti di Internet sperimentano un aumento della depressione e della solitudine e una rete sociale in diminuzione. Secondo la ricerca, le relazioni online (tramite giochi e social media) non sostituiscono amicizie e relazioni offline significative, in termini di supporto sociale percepito. Le persone socialmente ansiose usano la comunicazione online per compensare la mancanza di relazioni di persona (Dupuis e Ramsey, 2011; O’Day e Heimberg, 2021).  Pertanto, è importante interagire faccia a faccia con altre persone, sia quelle che conosci che nuove persone. | | |
| 1. **Compito: Qual è l'attività?** | | |
| **Immagine dell’attività** | | |
| **URL dell’unità dell’immagine** | | <https://images.unsplash.com/photo-1515169067868-5387ec356754?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1470&q=80> |
| **Titolo dell’immagine (incluse le informazioni sul copyright)** | | Cinque persone in piedi mentre parlano |
| **Hai il permesso di utilizzare questa immagine?** | | **Sì**, "Unsplash è la fonte di internet di immagini liberamente utilizzabili". |
| **Testo dell'attività** | | |
| In questa occasione, dovrai fare un po 'di networking attivo con persone che non conosci necessariamente. Il networking come interazione faccia a faccia è ottimo allo scopo di rompere il ghiaccio e praticare le tue abilità sociali. | | |
| 1. **Processo: Cosa farò?** | | |
| Per questa attività, dovrai:   1. Visita questo sito: <https://docs.google.com/document/d/1RxGqX8z_vRXOlGraCjx6ddPlcWAuf_Jb/edit> e scegli 5domande *che* consideri pratiche e perspicaci. 2. Alzati e trova qualcuno (preferibilmente uno che non conosci troppo bene) e ottieni il permesso di fare alcune domande. Se sei il primo ad alzarti, aspetti solo che anche gli altri si alzino. 3. Usa le tue 5 domande come linea guida nella tua conversazione, ma ricorda di rispondere se ti chiede qualcosa in cambio (usando le 5 domande scelte). 4. Rimani curioso. Se improvvisamente hai altre domande per questa persona, chiedi via. 5. Quando la conversazione è finita, annota tutte le risposte che ricordi di aver ricevuto. 6. Disegna un cerchio intorno alle risposte a cui ritieni di poterti relazionare. Sottolinea le risposte che trovi interessanti. 7. Dopo che tutti hanno finito di analizzare le risposte date, ripeti questa attività, tutte le volte che il lasso di tempo lo consente. | | |
| 1. **Risultati di apprendimento: cosa imparerò?** | | |
| **Conoscenze acquisite** | | * Saprai come iniziare a fare networking * Saprai analizzare la compatibilità tra te e quello con cui hai parlato |
| **Competenze acquisite** | | * Aumenterai le tue capacità comunicative, ascoltando attivamente e rispondendo in modo chiaro * Migliorerai le tue capacità di autoconsapevolezza * Migliora le tue capacità di individuazione delle opportunità |
| **Attitudine acquisita** | | * Ti sentirai potenziato superando la paura di mescolarti faccia a faccia con estranei * Sentirai di aver ampliato la tua rete e quindi le tue possibilità |
| 1. **Conclusioni: Cosa porterò a casa?** | | |
| Hai trovato difficile socializzare con persone che non conosci? Sappi che non sei solo con quella sensazione. Questo è un disagio o un'ansia che puoi superare con la pratica.  Ora che sai come fare rete nella vita reale e individuare come le tue idee si adattano alle idee di altre persone, potresti portarlo al livello successivo e collaborare con qualcuno della tua rete per trasformare un'idea in realtà.  Puoi anche esplorare piattaforme online in cui le persone fanno rete per scopi professionali, come ad esempio Linkedin. | | |
| **6: Risorse: di cosa ho bisogno?** | | |
| **Siti web (URL)** | | Domande per "speed networking" |
| <https://docs.google.com/document/d/1RxGqX8z_vRXOlGraCjx6ddPlcWAuf_Jb/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true> |
| Networking online, per scopi professionali |
| <https://www.linkedin.com/> |
| **Video (da YouTube)** | | Una guida introversa al networking, TedTalk di Rick Turoczy |
| <https://www.youtube.com/watch?v=Cj98mr_wUA0> (puoi iniziare alle 04:20) |
| Networking per gli avversi al networking, TedEd di Lisa Green Chau |
| <https://www.youtube.com/watch?v=garadDEgkwU> |
| **Documenti** | | Modello di analisi di rete |
| <https://docs.google.com/document/d/1fKIY54MWHXVj8u9Xv9I4l0Atxlpb8z2B/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true> |

# Quest 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titolo della Quest** | Definizione degli obiettivi e parlare in pubblico | |
| 1. **Introduzione: di cosa si tratta?** | | |
| **Immagine introduttiva** | | |
| **URL dell’unità dell’immagine** | | <https://images.unsplash.com/photo-1544531586-fde5298cdd40?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1470&q=80> |
| **Titolo dell’immagine (incluse le informazioni sul copyright)** | | Uomo che parla di fronte alla folla |
| **Hai il permesso di utilizzare questa immagine?** | | **Sì**, "Unsplash è la fonte di immagini liberamente utilizzabili dall'interno et". |
| **Testo introduttivo** | | |
| Stai per diventare il presidente del mondo!  Scrivere e tenere il tuo discorso elettorale ti permetterà di sviluppare il tuo empowerment, la definizione degli obiettivi E le abilità sociali, tutto in una volta sola. Superare le tue paure e fare un discorso pubblico su argomenti che ti interessano, può essere incredibilmente potente. Cosafaresti se fossi l'individuo più potente del mondo per un anno? Quali sono i tuoi principi e obiettivi nella vita (o quali vuoi che siano)? Come farai a convincere il pubblico che la tua strada è LA VIA? | | |
| 1. **Compito: Qual è l'attività?** | | |
| **Immagine dell’attività** | | |
| **URL dell’unità dell’immagine** | | <https://images.unsplash.com/photo-1522881451255-f59ad836fdfb?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1572&q=80> |
| **Titolo dell’immagine (incluse le informazioni sul copyright)** | | Persona che scrive su carta bianca |
| **Hai il permesso di utilizzare questa immagine?** | | **Sì**, "Unsplash è la fonte di immagini liberamente utilizzabili da internet". |
| **Testo dell'attività** | | |
| In questa ricerca dovrai guardarti dentro e considerare quale obiettivo sceglieresti come persona politica più potente del mondo. Quali sono le tue passioni, i tuoi interessi e i tuoi valori? Come vorresti cambiare il mondo?   1. Hai 5 minuti per indicare un'idea per cambiare il mondo che si allinea con i tuoi valori. 2. Hai 15 minuti per scrivere un breve discorso sulle tue (immaginarie) aspirazioni politiche; Cosa vuoi fare, come vuoi farlo e perché sarebbe vantaggioso per le persone che ascoltano. È possibile utilizzare il modello fornito nella sezione risorse come guida (Modello di discorso elettorale). 3. Fai a turno per pronunciare i tuoi brevi discorsi. | | |
| 1. **Processo: Cosa farò?** | | |
| Dopo aver scelto il tuo obiettivo come presidente del mondo, lo esponi in un discorso. Potresti voler aprire il modello di discorso elettorale (sotto *Risorse*, qui sotto). Lì sarai guidato attraverso il processo. È necessario soddisfare i seguenti requisiti nel testo del discorso:   1. Fai *un'introduzione* *forte* 2. Definisci il tuo obiettivo politico immaginario con il *modello SMART.* 3. Illustra i *vantaggi* del tuo piano. 4. Convincete il pubblico delle *vostre* qualità e dei vostri valori morali. 5. Termina con una nota *assertiva* (non aggressiva)   Pronuncia il tuo breve discorso di fronte al gruppo. Come candidato / oratore, cerca di essere convincente e, come pubblico, ricorda di applaudire! | | |
| 1. **Risultati di apprendimento: cosa imparerò?** | | |
| **Conoscenze acquisite** | | * Imparerai come scrivere un discorso pubblico * Aumenterai la tua conoscenza delle tecniche e delle strategie di comunicazione * Imparerai come definire obiettivi SMART. |
| **Competenze acquisite** | | * Migliorerai l'impostazione dei tuoi obiettivi * Migliorerai le tue abilità sociali * Migliorerai il tuo valore di idee e creatività |
| **Attitudine acquisita** | | * Sarai potenziato dopo aver vinto la tua paura di parlare in pubblico * Acquisirai una mentalità migliorata per stabilire gli obiettivi |
| 1. **Conclusioni: Cosa porterò a casa?** | | |
| Scrivere e tenere un discorso non è un compito facile, quindi se sei arrivato fin qui: congratulazioni!  Questo processo ti insegna che una chiara definizione degli obiettivi e l'ideologia sono cruciali per il successo di un discorso. Scrivendo il tuo discorso, avrai un documento che ti permetterà di rivisitare e utilizzare, in altre circostanze di parlare in pubblico. Ti renderai conto chele tecniche di comunicazione sono importanti quando si tratta di persuasione e presentazione delle tue idee e obiettivi. Si spera che tornerai a casa con una sensazione di empowerment, che deriva dal superare le tue insicurezze e paure che derivano dal parlare in pubblico.  Ricordati di esplorare la sezione risorse per saperne di più! | | |
| **6: Risorse: di cosa ho bisogno?** | | |
| **Siti web (URL)** | | Scrittura vocale 101 |
| <https://pac.org/content/speechwriting-101-writing-effective-speech> |
| Il ruolo del linguaggio del corpo nella comunicazione |
| <https://www.mcislanguages.com/the-role-of-body-language-in-communication/> |
| Obiettivi SMART |
| <https://www.mindtools.com/pages/article/smart-goals.htm> |
| **Video (da YouTube)** | | Fiducia e parlare in pubblico |
| <https://www.youtube.com/watch?v=tShavGuo0_E> |
| **Documenti** | | Modello di discorso elettorale |
| <https://docs.google.com/document/d/1SWulE-O8BvQdlmDO9RmEQt85ewktUaOA/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true> |

# Quest 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titolo della Quest** | Risolvere un conflitto/problema come una squadra | |
| 1. **Introduzione: di cosa si tratta?** | | |
| **Immagine introduttiva** | | |
| **URL dell’unità dell'immagine** | | <https://images.unsplash.com/photo-1600880292089-90a7e086ee0c?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=687&q=80> |
| **Titolo dell’immagine (incluse le informazioni sul copyright)** | | Untitled |
| **Hai il permesso di utilizzare questa immagine?** | | **Sì**, "Unsplash è la fonte di internet di immagini liberamente utilizzabili" |
| **Testo introduttivo** | | |
| Il termine *problema* di solito connota una complicazione negativa, una seccatura o un mal di testa. Un mondo utopico sarebbe sicuramente libero da tutti i problemi e conflitti... o lo sarebbe? I problemi e i conflitti sono una parte inevitabile e naturale dell'interazione umana e possono essere grandi opportunità per riformulare, pensare in modo innovativo e per ottenere informazioni su questioni diverse. Superare un problema/conflitto è un'opportunità di crescita. Risolviamo alcune complicazioni con strumenti di qualità e diventiamo più saggi ad ogni passo! | | |
| 1. **Compito: Qual è l'attività?** | | |
| **Immagine dell’attività** | | |
| **URL dell’unità dell’immagine** | | <https://images.unsplash.com/photo-1587093336587-eeca6cb17cf2?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=764&q=80> |
| **Titolo dell'immagine (incluse le informazioni sul copyright)** | | Cubo di Rubik 3x3 |
| **Hai il permesso di utilizzare questa immagine?** | | **Sì**, "Unsplash è la fonte di internet di immagini liberamente utilizzabili" |
| **Testo dell’attività** | | |
| Questa ricerca ti invita ad affinare le tue capacità di problem solving. Quando ti muovi verso un determinato obiettivo, è probabile che incontrerai una sorta di barriera sulla strada. In questa attività ti verranno dati diversi problemi / conflitti da risolvere in modo mirato (marispettoso).  Quando tutti i gruppi/coppie hanno selezionato alcune soluzioni a questi problemi, si seleziona un portavoce per ogni gruppo/coppia, che presenta le loro soluzioni al resto del gruppo e all'insegnante. | | |
| 1. **Processo: Cosa farò?** | | |
| Saraidiviso in gruppi di 2-3 partecipanti.  Ti verranno dati diversi problemi / conflitti da risolvere insieme e utilizzare il modello IDEAL come strumento di aiuto. Poiché il problema è ipotetico, potrebbe essere necessario elencare più di un suggerimento per ogni fase delmodello IDEAL.  Troverai una breve guida al modello IDEAL sotto *Risorse* (Il modello IDEAL).  Ricorda che durante la risoluzione di un conflitto in un team, potrebbero verificarsi altri conflitti quando non sei d'accordo su una soluzione. Questa è una parte normale del processo e una grande opportunità per ulteriori pratiche.  I conflitti/problemi dati:   1. Il tuo team possiede e gestisce una galleria d'arte insieme. Una persona ricca stava per comprare il tuo pezzo più costoso come regalo di nozze. Questa costosa opera d'arte è stata rubata la scorsa notte. Il matrimonio è domani. 2. Siete i capi di una startup di programmazione business. Uno dei tuoi dipendenti è sordo e ha difficoltà a seguire le discussioni durante le riunioni. 3. Stai lavorando alla reception di un hotel e hai sentito voci secondo cui l'azienda ha bisogno di ridurre i costi e che quindi sarai licenziato. 4. Stai producendo und vendendo vestiti di lana in tre diversi negozi. Improvvisamente le tue vendite calano drasticamente in uno dei negozi (non negli altri).   Scrivi la tua soluzione (I)DEAL. Seleziona un portavoce per la coppia / gruppo, che informerà il resto del gruppo sui tuoi problemi.  Tempo di attività: 40 min | | |
| 1. **Risultati di apprendimento: cosa imparerò?** | | |
| **Conoscenze acquisite** | | * Imparerai come risolvere sistematicamente un problema con il modello IDEAL * Aumenterai la tua conoscenza del conflitto / risoluzione dei problemi * Ti metterai in altri panni e allargherai il tuo pensiero |
| **Competenze acquisite** | | * Migliorerai la tua impostazione degli obiettivi e le tue capacità comunicative * Migliorerai la tua iniziativa * Migliorerai il tuo valore delle idee e della creatività, così come la tua capacità di ascoltare attivamente le idee degli altri |
| **Attitudine acquisita** | | * Potenzierai il tuo spirito di mediazione * Acquisirai una migliore mentalità sociale e soluzionista * Rafforzerai la tua empatia quando considererai la posizione delle persone in ogni caso |
| 1. **Conclusioni: Cosa porterò a casa?** | | |
| Risolvere un problema/conflitto non è mai un compito facile, anche se li vediamo come opportunità sotto mentite spoglie!  Risolvendo questi problemi, insieme a un team, hai avuto una preziosa lezione sulla risoluzione dei problemi e dei conflitti. Spero che tu abbia capito che i problemi sono lì per noi per risolverli, e se ci metti la tua testa, puoi farlo. Inoltre, avete lavorato su questi casi in un contesto di squadra, e questo di per sé è un grande esercizio di comunicazione.  Sentiti libero di esplorare la sezione delle risorse per impararemore! | | |
| **6: Risorse: di cosa ho bisogno?** | | |
| **Siti web (URL)** | | Più qualità di problem solving |
| <https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_00.htm> |
| 27 Capacità di risoluzione dei conflitti |
| <https://blog.hubspot.com/service/conflict-resolution-skills> |
| IDEAL Problem Solving |
| <https://transportfutures.institute/key-problem-solving-skills/> |
| **Video (da YouTube)** | | Approfondimento del modello IDEAL, attraverso la lezione di Ryan Frank sul modello di problem solving |
| <https://www.youtube.com/watch?v=JQ4iRWImAjY> |
| Risoluzione dei conflitti, con *Thats Easy Learning* |
| <https://www.youtube.com/watch?v=KY5TWVz5ZDU> |
| **Documenti** | | Il modello IDEAL |
| <https://docs.google.com/document/d/1ehZeX-lxDTA8hBDPoK63gvebyIT49qcE/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true> |

# Consigli per l’educatore

|  |
| --- |
| In questa formazione, gli studenti dovranno socializzare in modi diversi, attraverso discorsi di networking casuali, esercizi di parlare in pubblico e lavoro di squadra, adattando la loro mentalità in modo che siano in grado di svolgere i compiti proposti.  È importante sottolineare che devono fare del loro meglio perpartecipare, trovando il coraggio di provarci e imparare da qualsiasi attività possa portare.  **Quest 1**: in questo compito, le abilità sociali degli studenti saranno rafforzate e la loro conoscenza di sé quando si tratta di valori e obiettivi nella vita. Poiché si tratta di un networking attivo, faccia a faccia, il loro social network sarà ampliato di conseguenza.  **Quest 2**: un modello per un discorso elettorale è proposto in questo compito, ma non è obbligatorio da seguire. Questa attività può essere stressante per gli studenti che hanno ansia sociale .  **Quest 3**: l'uso del modello IDEAL è proposto in questo compito, ed è obbligatorio seguire. La gestione del tempo è importante con questo esercizio di lavoro di squadra e di risoluzione dei problemi, poiché può estendersi per un tempo più lungo del tempo assegnato. |