



INTEGRATE

through entrepreneurship and story-telling

LINEE GUIDA PER FORMATORI ED EDUCATORI




Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



Contenuto

1. Introduzione - scopi e obiettivi	3
2. Corso di formazione per migranti - imprenditorialità e storytelling	4
3. Metodologia formativa	5
4. Attività pratiche	6
5. Sintesi	7
6. Riferimenti	8



Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..

1. INTRODUZIONE – SCOPI E OBIETTIVI

Una breve introduzione al progetto e a questa linea guida.

Come scrisse Schumpeter, lo studio dell'interesse, della posizione e, infine, della storia dell'imprenditore costituisce uno dei possibili approcci alla comprensione della storia economica o della storia in generale.

Soprattutto in un periodo in cui stiamo aumentando le narrazioni degli imprenditori.

Il XX secolo ha visto la nascita di un nuovo genere letterario: le memorie degli uomini o delle donne che dirigono le aziende. Questo è il risultato di un bisogno fondamentale dell'essere umano: raccontare storie. È anche il risultato del grande potere che le vite e le esperienze di imprenditori ispirati possono avere sul pubblico in termini di emulazione e di diffusione dello spirito imprenditoriale.

Infatti, il concetto centrale del progetto INTEGRATE è che le storie degli imprenditori migranti possono svolgere un ruolo cruciale nella diffusione dello spirito imprenditoriale e dell'integrazione sociale. In questo contesto, la presente guida fornisce istruzioni pratiche per i formatori che entreranno in contatto con imprenditori migranti, o nuovi potenziali imprenditori, per insegnare loro come avviare/gestire un'impresa rendendo la loro storia più attraente ed emulativa.

In particolare, grazie a questa linea guida, i futuri formatori trasferiranno le conoscenze ai tirocinanti attraverso esercizi pratici.

Gli scopi e gli obiettivi della guida sono:

- a) Fornire ai formatori una struttura di base per implementare un corso faccia a faccia o online sull'imprenditorialità e la narrazione per imprenditori migranti e nuovi potenziali imprenditori;
- b) Offrire ai formatori istruzioni pratiche (moduli, tempo, risorse, ecc.) per realizzare un corso sull'imprenditorialità e la narrazione per imprenditori migranti e nuovi potenziali imprenditori;
- c) Elencare gli strumenti di apprendimento pratici e pronti all'uso nelle classi.;
- d) To develop an entrepreneurial spirit in future migrant entrepreneurs;
- e) Integrare socialmente gli imprenditori migranti.



2. CORSO DI FORMAZIONE PER MIGRANTI - IMPRENDITORIALITÀ E NARRAZIONE

Nell'ambito del progetto INTEGRATE, è stato sviluppato un programma di formazione che si concentra sull'insegnamento di hard e soft skills per migliorare la capacità dei migranti di raccontare la propria vita e la propria attività. Il corso non si concentra solo sulle conoscenze e sulle competenze relative all'imprenditorialità, ma incorpora la narrazione come metodo e opportunità per conoscere e utilizzare l'impatto della propria storia personale. In questo modo, il corso mira a contribuire all'integrazione sociale degli immigrati e a migliorare l'atteggiamento individuale e sociale nei confronti della migrazione e del potenziale economico degli immigrati.

Il corso è molto **pratico e incentrato sul discente**. A causa delle circostanze della pandemia COVID, che ha influenzato notevolmente la vita e l'apprendimento in Europa negli ultimi anni e durante il periodo del progetto, il corso è stato progettato per essere erogato sia online che faccia a faccia o - in combinazione - come apprendimento misto.

Il corso è composto dai seguenti quattro moduli, corrispondenti alle quattro competenze principali

1. Storytelling

= conoscenze, abilità e strumenti per trovare, creare e condividere la propria storia.

- Introduzione generale allo Storytelling
- Dove trovare una buona storia
- Utilizzare Canvas per la narrazione di storie
- Storyboard della storia
- Come incanalare la vostra storia

2. Come avviare un'attività commerciale

= competenze e passi pratici per i primi imprenditori (anche con informazioni nazionali specifiche)

- a. Business Idea
- b. Business Plan
- c. Business Esecuzione e gestione

3. Competenze interculturali

= conoscenze, abilità e competenze relative alla consapevolezza e alla comunicazione (inter)culturale

- a. Consapevolezza culturale, globalizzazione e competenza interculturale
- b. Consapevolezza culturale di sé
- c. Abilità di comunicazione interculturale
- d. Esploratori culturali - Esplorare culture diverse

4. Mentalità imprenditoriale

= qualità personali, abilità e competenze necessarie per avviare un'attività in proprio

- a. Motivazione e fiducia in se stessi
- b. Creatività e passione
- c. Capacità di gestione e decisione
- d. Risoluzione dei problemi e gestione dello stress
- e. Abilità sociali



La tabella seguente mostra le somiglianze e le differenze tra lo svolgimento del corso online e quello in presenza. Per quanto riguarda il corso condotto in aula, queste sono solo raccomandazioni. L'implementazione concreta con un adattamento alle circostanze concrete è ovviamente possibile e auspicata. Come accennato all'inizio, questo corso può anche essere implementato come apprendimento misto, in cui i partecipanti svolgono alcune parti teoriche del corso come offerta di autoapprendimento a casa, mentre le attività frontali si concentrano sulla ripetizione, l'approfondimento e l'applicazione.

	Corsi Online	Corso Face-to-face
Tempi di realizzazione	Non è predeterminato: il ritmo di apprendimento, i tempi di apprendimento e la durata dell'apprendimento sono autodeterminati;	4 settimane per il corso completo: 1 settimana/modulo Raccomandazione: 3 giorni in classe, 2 giorni di pratica/approfondimento a casa*. 6 lezioni/giorno Input teorico + esercizi pratici
Struttura/ Layout dei moduli	<ol style="list-style-type: none"> Roadmap (Introduzione al capitolo: Di cosa si tratta? A cosa vi serve? Cosa imparerete?) Materiale di supporto <ul style="list-style-type: none"> - Materiali preparati per un contributo teorico sull'argomento (disponibili come presentazione PowerPoint e scaricabili in formato pdf) - Video, se possibile - Elenco di ulteriori risorse e link Training activities 	
	Esercizi interattivi online, suggerimenti per l'auto-riflessione, fogli di lavoro in formato pdf da scaricare, ecc.	Attività descritte in questa guida ed esercizi tratti dal materiale del corso, realizzati in classe con i partecipanti, ad esempio a coppie, in piccoli gruppi o nell'intero gruppo.
Valutazione dei risultati di apprendimento	Test con domande/scelte multiple per la valutazione di ogni capitolo.	<ul style="list-style-type: none"> ● Feedback del formatore su esercizi pratici/risultati ● Valutazione finale attraverso la presentazione aziendale di ciascun partecipante l'ultimo giorno**.

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



Caratteristiche speciali	Account separato per ogni partecipante per mappare, tracciare e valutare i progressi dell'apprendimento	<p>Il primo giorno, il formatore fornisce una breve panoramica sulle specificità del rispettivo paese (parte del modulo interculturale).</p> <p>*) Nei 2 giorni di pratica/applicazione, i partecipanti lavorano sul loro portfolio (ad esempio, business plan, pratica di storytelling, sviluppo di una propria storia per il marketing...)</p> <p>***) L'ultimo giorno, i partecipanti fanno la loro "presentazione aziendale" per mostrare ciò che hanno imparato. Questa servirà in seguito come base per la loro presentazione a finanziatori/clienti...</p>
Certificato	... sulla base dei risultati dei test	... sulla base di frequenza + portfolio + presentazione aziendale

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



3. METODOLOGIA DI FORMAZIONE

Il quadro teorico utilizzato in questo progetto (teoria dell'andragogia) è particolarmente incentrato sui discenti adulti con background migratorio: bisogni educativi, caratteristiche specifiche dei discenti adulti, consigli pratici e buone pratiche per un'efficace erogazione e preparazione della formazione.

L'approccio della teoria dell'andragogia:

La teoria dell'andragogia è stata sviluppata da Malcolm Shepherd Knowles (1913 - 1997), un educatore americano. Secondo Knowles, l'andragogia è l'arte e la scienza dell'apprendimento degli adulti, quindi l'andragogia si riferisce a qualsiasi forma di apprendimento degli adulti [Kearsley, 2010].

La teoria dell'andragogia parte dai seguenti presupposti sulla progettazione dell'apprendimento:

- 1) Gli adulti devono sapere perché devono imparare qualcosa;
- 2) Gli adulti hanno bisogno di imparare in modo esperienziale;
- 3) Gli adulti si avvicinano all'apprendimento come alla risoluzione di problemi;
- 4) Gli adulti imparano meglio quando l'argomento ha un valore immediato.

In breve, l'andragogia significa che l'istruzione per gli adulti deve concentrarsi maggiormente sul processo e meno sul contenuto insegnato. Le strategie più utili sono gli studi di caso, i giochi di ruolo, le simulazioni e l'autovalutazione. Gli istruttori adottano il ruolo di facilitatore o di risorsa piuttosto che di docente o di valutatore.

Seguendo il suddetto approccio, questa guida fornisce attività pratiche per i discenti con l'obiettivo di formare imprenditori migranti, o nuovi potenziali tali, ad avviare/gestire un'impresa utilizzando la loro storia come leva sia per il loro marchio che per l'integrazione sociale.

Consigli pratici e buone pratiche

- questa guida deve essere considerata un'integrazione e un complemento al corso disponibile sul sito web del progetto: www.integrate-euproject.eu);


- utilizzare le interviste video degli imprenditori migranti come materiale didattico aggiuntivo e come buoni esempi di narrazione degli imprenditori migranti;

- le attività consigliate nella guida sono solo alcuni esempi. Spetta ai formatori adattare altri esercizi del corso online o aggiungere altre attività, in base alle esigenze del proprio gruppo.

A. ATTIVITÀ PRATICHE

Per questa sezione i partner dovranno sviluppare **3-4 attività pratiche per modulo**, che saranno utilizzate dai formatori per consegnare parti del materiale sviluppato. Compilate il modello sottostante per ogni attività pratica che creerete.

Modulo 1 : Storytelling		
Attività 1: Intervista narrativa		
Scopo dell'attività: Questa attività mira a dare ai partecipanti l'opportunità di raccogliere le storie di vita e di business degli imprenditori migranti utilizzando il metodo di ricerca qualitativa dell'intervista narrativa..		
Fasi dell'attività	Risorse	Tempo richiesto
Step 1: Intervista narrativa. L'intervista narrativa descrive una metodologia di ricerca qualitativa per la raccolta di dati in cui una storia di vita viene generata dal dialogo tra l'intervistatore e l'intervistato.	Smartphone o registratore digitale	2 ore
Step 2: Ascoltare/guardare La fase di ascolto/visione consiste nel dare un'occhiata al materiale registrato dell'intervista (audio e video) prestando attenzione a ciò che può essere utile e a ciò che deve essere scartato.	Audio/Video Programmi	4 ore



Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..

<p>Step 3: Selezione</p> <p>Il processo di selezione consiste nell'individuare le "pillole" dell'intervista più efficaci perché in grado di comunicare in modo narrativo il messaggio centrale della storia.</p>	<p>Programma audio/video +Programma di parole</p>	<p>2 ore</p>
--	---	--------------

Modulo 1 : Storytelling

Attività 2: Riempire la Canvas per lo Storytelling

Obiettivo dell'attività: Questa attività mira a dare ai partecipanti l'opportunità di utilizzare lo strumento Canvas for Storytelling per fare storytelling nella pratica, descrivendo gli elementi chiave di una storia (ad esempio, i valori fondamentali, i canali di comunicazione).

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo richiesto
<p>Fase 1: Come riempire una tela per la narrazione</p> <p>In questa prima fase il formatore deve presentare la Tela per la narrazione descrivendo tutte le sue sezioni e come riempirla correttamente.</p>	<p>Canvas digitale per lo Storytelling</p>	<p>1 ora</p>
<p>Step 2: Filling out a Canvas for Storytelling</p> <p>In the second step, the trainees will fill out the Canvas having in mind a fictional or real entrepreneur migrant story</p>	<p>Canvas digitale per lo Storytelling</p>	<p>2 ore</p>

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



<p>Step 3: Riassumere una tela per la narrazione</p> <p>Nella terza fase il formatore, in collaborazione con i partecipanti, dovrebbe riassumere in poche righe di un file word il contenuto della Tela per lo Storytelling (ad es. Questa è una storia di... in cui il messaggio centrale consiste in... che sarà incanalato da...).</p>	Word	1 ore
---	------	-------

Modulo 1: Storytelling

Attività 3: Tracciare la storia di un imprenditore migrante

Obiettivo dell'attività: Questa attività mira a dare agli studenti l'opportunità di strutturare una storia per un imprenditore migrante di fantasia o non di fantasia, utilizzando lo strumento della trama per l'imprenditore migrante.

Fasi dell'attività	Resources	Time required
<p>Fase 1: Integrare la presentazione della trama narrativa</p> <p>In questa prima fase viene presentata e descritta ai partecipanti la struttura della trama per gli imprenditori migranti.</p>	Integrare la trama narrativa	1 ora
<p>Fase 2: Compilazione della trama narrativa In questa seconda fase i discenti devono strutturare la loro storia</p>		

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



di imprenditori migranti, fittizia o meno, utilizzando le 5 fasi (1. Inizio emotivo; 2. Autopresentazione; 3. Ostacoli della migrazione; 4. Sfide e successi aziendali; 5. Ispirazione e finale). messaggio) della trama per gli imprenditori migranti

Integrare trama narrativa+programma di parole

2 ore

<p>Step 3: Per presentare la storia dell'imprenditore migrante "tracciata"</p> <p>Utilizzando Power Point e seguendo la struttura di una storia di base offerta dal Plot for Migrant Entrepreneurs, gli studenti presenteranno alla loro classe la storia che hanno sviluppato.</p>	<p>Power Point</p>	<p>10 min/1h</p>
---	--------------------	------------------

Modulo 2: Come avviare un'attività commerciale

Attività 1: Opportunità di business

Scopo dell'attività: Questa attività ha lo scopo di incoraggiare gli studenti a capire la loro idea imprenditoriale e la sua fattibilità.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo richiesto
--------------------	---------	-----------------

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



Fase 1 - Chiedere agli studenti di riflettere sulla loro idea imprenditoriale.	Carta A4	30 min
Fase 2 - Sulla base delle loro idee imprenditoriali, chiedere ai partecipanti di effettuare un'analisi di mercato.	Accesso a internet	45 min
Fase 3 - Partendo dal sito Opportunità e rischi nel mondo, chiedete loro di identificare i paesi con le maggiori opportunità per la vostra azienda, tenendo sotto controllo i rischi.	Accesso al sito https://export.gov.it/ look at the Risk Map	30 min
- Fase 4 - Chiedere agli studenti di scrivere una relazione rispondendo alle seguenti categorie di informazioni sul loro possibile Paese di destinazione:	Accesso a internet	1 h
- Informazioni sul mercato del lavoro - Breve panoramica delle statistiche sul mercato del lavoro: le offerte di lavoro più frequenti;	Carta A4	1h

Modulo 2: Come avviare un'attività commerciale

Attività 2: Esercizi di Business Plan

Scopo dell'attività: Questa attività ha lo scopo di far esercitare gli studenti su come costruire il proprio business plan.

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



Fasi dell'attività	Risorse	Tempo richiesto
Fase 1 - Chiedere agli studenti di leggere e analizzare un esempio di business plan.	Esempio di business plan	30 min
Fase 2 - Con il modello fornito, chiedere ai partecipanti di redigere il proprio business plan, compilando il modello fornito.	Modello di piano aziendale	1 h e 30 min
Fase 3 - Dopo la stesura del business plan, chiedere ai partecipanti di preparare una presentazione tra pari del business plan con l'analisi delle criticità e degli errori.	Proiettore per la presentazione dei piani aziendali	A seconda del numero di studenti, circa 15 minuti per ogni business plan.

Modulo 3: Competenze interculturali

Attività 1: Esploratori culturali

Scopo dell'attività: Questa attività ha lo scopo di dare agli studenti l'opportunità di auto-riflettere sugli aspetti chiave della loro cultura, esplorando allo stesso tempo altre culture e comprendendo meglio le differenze culturali.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo richiesto



<p>Fase 1 - Chiedere agli studenti di creare un poster sulla propria cultura, utilizzando il seguente modello:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Medio: Paese di origine -In alto a destra: 'Grazie' nella lingua nazionale. -In basso a destra: Le feste più importanti (Natale, Pasqua, ecc.) -In alto a sinistra: cibo tradizionale, dolci, ecc. -In basso a sinistra: fatti interessanti sulla loro cultura. 	<ul style="list-style-type: none"> - Carta A3 - Pennarelli 	<p>Circa 30 minuti a seconda delle dimensioni del gruppo</p> <ul style="list-style-type: none"> - se gli studenti provengono dallo stesso background culturale possono lavorare insieme come gruppo.
<p>Fase 2 - Dopo aver completato il poster, chiedete agli studenti di presentare la loro cultura al resto del gruppo utilizzando il poster che hanno creato.</p>	<p>N/A</p>	<p>Prevedere 5-10 minuti per ogni presentazione, a seconda delle dimensioni del gruppo.</p>



Modulo 3: Competenze interculturali

Attività 2: I pregiudizi culturali

Scopo dell'attività: Questa attività ha lo scopo di introdurre gli studenti al tema dei pregiudizi culturali e di capire come questi possano influenzare le nostre percezioni e azioni.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo richiesto
Fase 1 - Chiedere agli studenti di fare un disegno o di scrivere delle parole su come descriverebbero una persona proveniente da: -Gli Stati Uniti -Cina	-Carta A3 -Pennarelli	Circa 20 minuti
Fase 2 - Chiedete agli studenti di condividere i loro disegni e il motivo per cui hanno scelto di presentare le persone nel modo in cui lo hanno fatto. Utilizzate questo momento come occasione di discussione e per introdurre il tema dei pregiudizi culturali e del loro impatto.	N/A	Circa 30 minuti

Module 3: Intercultural Skills

Attività 3: Rituali di salute

Scopo dell'attività: Questa attività ha lo scopo di far conoscere agli studenti i diversi modi di comportarsi nelle varie culture e di farli riflettere sulle loro reazioni alle differenze culturali.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo necessario
<p>Fase 1 - Chiedere ai partecipanti di immaginare il seguente scenario: 'Appena arrivati all'aeroporto, tutti cercano di trovare il proprio ospite. Poiché siamo in una società multiculturale, i rituali di saluto possono essere molto diversi".</p> <p>Ognuno riceve un biglietto di istruzioni con la cerimonia di saluto che deve osservare. Il gruppo viene diviso, in base alle sue dimensioni, in ospitanti e ospiti; un ospitante può avere più di un ospite.</p> <p>A questo punto ognuno, mentre si comporta secondo il rituale prescritto sul proprio biglietto, deve trovare la persona o le persone associate, che fanno parte della stessa cultura. Non è consentito usare parole.</p>	<p>-Biglietti d'istruzione</p> <p>- Utilizzate alcuni esempi dall'elenco degli auguri qui sotto.</p>	Circa 25 minuti
<p>Fase 2 - Discussione</p> <p>Quali rituali di saluto vi hanno fatto sentire (non) a vostro agio? Perché?</p> <p>Ci sono stati saluti che sono stati fraintesi (ad esempio, come approcci o avances ostili)?</p> <p>Quali sentimenti hanno suscitato forme di saluto poco familiari?</p> <p>Come avrebbero voluto reagire i partecipanti in alcuni casi?</p> <p>Come dovremmo reagire di fronte a usanze diverse?</p> <p>Quali regole si dovrebbero applicare?</p> <p>Elenco di saluti tra cui scegliere:</p> <p>Thailandia: Salutare con 'wai': Posizionare i palmi delle mani a formare un bocciolo di loto sul petto, con i gomiti verso il basso, e chinare leggermente il capo.</p> <p>Egitto: Dare una stretta di mano lunga e decisa e guardare dritto negli occhi dell'altra persona sorridendo</p> <p>Filippine: Dare una stretta di mano debole e guardare in basso</p>	N/A	Circa 30 minuti

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



Malesia: Toccare le mani dell'altra persona con entrambe le mani, poi riportarle al petto

India: Salutare con 'namaste': palmi uniti come se si pregasse e piegarsi o annuire

Francia: Bacio su entrambe le guance, due volte

Nuova Zelanda Maori: sfregare il naso sul naso dell'altra persona

Turchia (con un anziano): prendere la mano della persona, baciarne la parte superiore e poi portare la mano di quella persona sulla fronte

Repubblica Centrafricana: Schiaffeggiare le mani destre, poi afferrare il dito medio dell'altro usando il pollice e il dito medio

Grenada: Battere i pugni chiusi Belgio: Baciare l'altra persona sulla guancia destra

Singapore: Far scorrere i palmi delle mani verso il petto e terminare con la mano sul cuore.

Corea: Salutare e sorridere, ma non stabilire un contatto fisico. Non tenere gli occhi troppo a lungo.

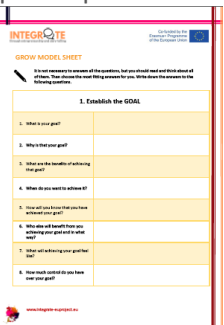
America Latina: abbracciare forte (detto "abrazo") e dare una leggera pacca sulla schiena Giappone: inchinarsi leggermente dalla vita, palmi delle mani sulle cosce, talloni uniti

Paesi arabi: Salutare con l'"Assalamu": dire "Assalamu Alaikum" (= Pace su di te) e portare la mano destra al cuore.

Modulo 4: Mentalità imprenditoriale

Attività 1: La vostra CRESCITA

Obiettivo di questa attività: Familiarizzare con il modello GROW sviluppandolo in tutte e 4 le fasi per un obiettivo personale o professionale.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo necessario
<p>Fase 1 – Introduzione</p> <p>Spiegare o ripetere il contenuto e la sequenza del modello GROW.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● INTEGRATE Online Kurs, Module 4_1 ● https://www.performanceconsultants.com/grow-model 	15 min
<p>Step 2 - Sviluppate la vostra CRESCITA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chiedete ai partecipanti di pensare a un obiettivo personale o professionale per il quale vogliono sviluppare una visione più chiara, un piano. - Chiedete loro di compilare il foglio di lavoro. Non è necessario rispondere a tutte le domande in modo dettagliato. - Siate disponibili a rispondere alle domande e a sostenere i partecipanti, se necessario. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Scheda modello di crescita.pdf, stampata per tutti i partecipanti. 	30 min

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



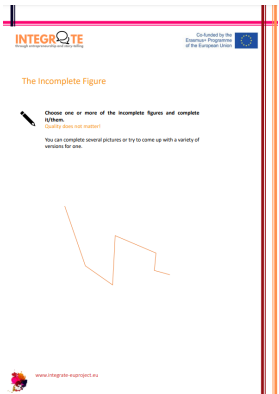
<p>Step 3 - Discussione e ulteriore sviluppo</p> <ul style="list-style-type: none"> - - Dividete i partecipanti in coppie. - - Ora, prima un partecipante spiega il suo GROW all'altro (5 minuti). Successivamente, l'altro partecipante ha l'opportunità di fare domande e dare suggerimenti. Nella discussione, il modello GROW del primo partecipante viene ulteriormente sviluppato. (10 minuti) - - I partecipanti si scambiano e procedono allo stesso modo con il GROW dell'altro partecipante (5 minuti di presentazione + 10 minuti di discussione). 	<p>Un orologio per misurare il tempo, eventualmente una campana per dare il segnale di cambio.</p>	<p>30 min</p>
---	--	---------------



Modulo 4: Mentalità imprenditoriale

Attività 2: La figura incompleta

Obiettivo dell'attività: Incoraggiare l'immaginazione e la creatività dei partecipanti, (ri)introdurre la giocosità nel loro pensiero e generare nuove idee e modelli di pensiero.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo necessario
<p>Fase 1 - Disegno</p> <p>Chiedete ai partecipanti di completare almeno una delle figure incomplete sul foglio di lavoro.</p> <p>Non si tratta di qualità, ma di immaginazione!</p>	<p>Incomplete_figure.pdf, stampato per tutti i partecipanti</p> 	5 min
<p>Fase 2 - Titoli e storie</p> <p>Chiedete ora ai partecipanti di pensare a dei titoli per le loro immagini.</p> <p>C'è una storia dietro di loro?</p>		5 min
<p>Fase 3 - Discussione</p> <p>Dividete i partecipanti in coppie o gruppi di tre. Chiedete loro di guardare le immagini dell'altro e di scambiarsele:</p> <ul style="list-style-type: none">- Cosa piace loro in particolare?	<p>Un orologio per misurare il tempo, eventualmente una campana per dare il segnale di cambio.</p>	20 min

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



<ul style="list-style-type: none">- Dove "vedono" un titolo diverso?- Cosa gli viene in mente quando vedono le immagini? Possono essere collegate a una storia?		
--	--	--

Modulo 4: Mentalità imprenditoriale

Attività 3: Pensare fuori dagli schemi

Obiettivo dell'attività: Stimolare il pensiero fuori dagli schemi, mostrare che ci possono essere soluzioni anche in situazioni senza speranza se si abbandonano gli schemi di pensiero familiari; mostrare il potere e l'impatto delle storie raccontate.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo necessario
<p>Fase 1 - Raccontare la prima parte della storia</p> <p>Se possibile, raccontate oralmente o leggete la storia "Due sassi". La narrazione libera ha il vantaggio di poter adattare la storia in base alle circostanze del gruppo (livello linguistico, complessità, tempo e circostanze della storia...).</p>	<p>Due ciottoli</p> <p>In una piccola città italiana, centinaia di anni fa, un piccolo imprenditore doveva una grossa somma di denaro a un usuraio. Lo strozzino era un uomo molto vecchio e dall'aspetto poco attraente che, guarda caso, era innamorato della figlia dell'imprenditore.</p> <p>Decise di offrire all'uomo d'affari un accordo che avrebbe cancellato completamente il debito che aveva con lui. Tuttavia, la fregatura era che avremmo cancellato il debito solo se lui avesse potuto sposare la figlia dell'uomo d'affari. Inutile dire che la proposta fu accolta con uno sguardo di disgusto.</p> <p>Lo strozzino disse che avrebbe messo due sassolini in un sacchetto, uno bianco e uno nero.</p> <p>La figlia avrebbe dovuto allungare la mano nel sacchetto e scegliere un sassolino. Se era nero, il debito sarebbe stato cancellato, ma lo strozzino l'avrebbe sposata. Se era bianco, il debito sarebbe stato cancellato, ma la figlia non avrebbe dovuto sposare lo strozzino.</p> <p>In piedi su un sentiero di sassi nel giardino dell'uomo d'affari, lo strozzino si chinò e raccolse due sassolini. Mentre li raccoglieva,</p>	5 minutes



	la figlia notò che aveva raccolto due sassolini neri e li mise entrambi nella borsa.	
Fase 2 - Discussione (a coppie o nell'intero gruppo) Chiedete ai partecipanti quali opzioni ha la figlia (e il padre). - Cosa può fare? - Cosa dovrebbe fare? - - Cosa farebbero i partecipanti al suo posto?		10 min
Fase 3 - Raccontare la fine della storia	Poi chiese alla figlia di prendere la borsa e sceglierne una. La figlia aveva naturalmente tre possibilità di scelta: - Rifiutare di scegliere un sassolino dal sacchetto. - Prendere entrambi i sassolini dal sacchetto e denunciare lo strozzino per truffa. - Scegliere un sassolino dal sacchetto sapendo che era nero e sacrificarsi per la libertà del padre. Estrasse un sassolino dal sacchetto e, prima di guardarlo, lo fece cadere "accidentalmente" in mezzo agli altri sassolini. Disse allo strozzino: "Oh, che maldestra che sono. Non importa, se guardi nel sacchetto quello che è rimasto, sarai in grado di dire quale sassolino ho scelto". Il sassolino rimasto nel sacchetto è ovviamente nero e, dato che lo strozzino non voleva essere scoperto, dovette far finta che il sassolino lasciato cadere dalla figlia fosse bianco e cancellare il debito del padre.	5 min
Fase 4 – Discussione - Qualcuno si aspettava questa soluzione? - Cosa pensano i partecipanti di questa storia, della soluzione trovata dalla figlia?	[Morale della storia: È sempre possibile superare una situazione difficile pensando fuori dagli schemi e non arrendendosi alle uniche opzioni che si pensa di avere a disposizione].	10 min

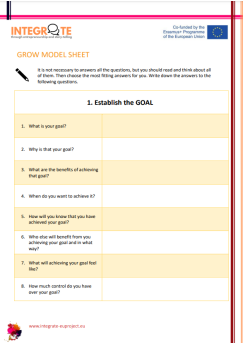


<ul style="list-style-type: none">- Che cosa possiamo imparare da questa storia?- I partecipanti possono pensare a esempi simili della loro vita, della loro quotidianità, del loro ambiente, in cui sono state trovate soluzioni insolite e inaspettate?		
--	--	--

Modulo 4: Mentalità imprenditoriale

Attività 4: Definizione delle priorità con Eisenhower

Obiettivo dell'attività: Familiarizzare con il metodo di Eisenhower per la definizione delle priorità, esercitarsi a distinguere i compiti/attività importanti da quelli non importanti e quelli urgenti da quelli non urgenti, ripensare la propria routine quotidiana.

Fasi dell'attività	Risorse	Tempo necessario
<p>Fase 1 - Riepilogo dell'ultima giornata tipo</p> <p>Chiedete ai partecipanti di pensare alla loro ultima giornata tipica (ad esempio, ieri) e di elencare la loro routine quotidiana con tutte le cose che hanno fatto (ad es.</p> <p>(ad esempio: alzarsi, fare la cosmesi, preparare il caffè, controllare i social media, preparare la colazione, parlare con i bambini, accompagnare i bambini a scuola...).</p>	<p>Fogli di carta e penne</p>	<p>10 min</p>
<p>Fase 2 - Introdurre il concetto di obiettivo SMART</p> <p>Spiegate ai partecipanti cosa significa obiettivo SMART, quindi chiedete loro di compilare il foglio modello di crescita. L'obiettivo è quello di condurre la classe a una nuova definizione delle priorità della loro routine quotidiana elencate nella fase 1.</p> <p>Ricordate che l'obiettivo SMART sta per:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Specifico ● Misurabile ● Orientato all'azione ● Realistico ● Legati al tempo 	<p>Grow_Model_Sheet.pdf, da stampare per tutti i partecipanti.</p>  <p>The screenshot shows a form titled 'GROW MODEL SHEET' with the following questions:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. What is your goal? 2. Why is that your goal? 3. What are the benefits of achieving that goal? 4. What do you want to achieve it? 5. How will you know that you have achieved your goal? 6. How can you measure how you are achieving your goal and at what rate? 7. What will achieving your goal feel like? 8. How much longer do you have to achieve your goal? 	

Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute..



<p>Fase 3 - Utilizzare la Matrice di Eisenhower</p> <p>Presentate ai partecipanti la Matrice di Eisenhower e chiedete loro di dare la priorità alle attività del loro elenco.</p>	<p>Scrivete alla lavagna diversi esempi di ogni griglia della Matrice di Eisenhower, in modo che gli studenti possano avere un'idea chiara del concetto quando riorganizzano il loro elenco.</p> <p>Griglia uno Urgente/Importante:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Completare un progetto di un cliente - Invio di una bozza di articolo - Rispondere ad alcune e-mail - Andare a prendere il figlio malato a scuola <p>Griglia due Non urgente/importante:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pianificazione strategica - Sviluppo professionale - Creazione di reti - Esercizio <p>Griglia tre Urgente/Non importante:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - Caricamento dei post del blog - - Pianificazione - - Rispondere ad alcune e-mail - - Preparazione dei pasti <p>Griglia quattro Non urgente/non importante</p> <ul style="list-style-type: none"> - Media sociali - Guardare la TV - Videogiochi - Mangiare cibo spazzatura 	<p>10 min</p>
--	--	---------------



	Urgent	Not urgent
Important	Do it! Things with clear deadlines and consequences for not immediate action	Schedule it! Activities without deadlines, that bring you closer to your goal.
Not important	Delegate it! Things that need to be done but don't require your special skills.	Delete it! Distinctions that make you feel worse afterwards. Can be ok but only in moderation.

Fase 4 - Valutazione e discussione (a coppie o nell'intero gruppo)

- Quali attività sono davvero importanti e urgenti?
- Quali potrebbero essere delegate in futuro?
- Quali sono le attività che richiedono tempo e non sono necessarie?
- Come può aiutarvi questo tipo di prioritizzazione nella pianificazione del vostro lavoro?

[Attenzione: non tutte le attività di rilassamento sono considerate "poco importanti". Le pause attive e il rilassamento consapevole sono in realtà molto importanti nella vita quotidiana per il nostro benessere, in modo da poter continuare con forza e concentrazione].

15 mi



4. SOMMARIO

Una panoramica dei punti chiave discussi.

Il concetto centrale del progetto INTEGRATE è che le storie degli imprenditori migranti possono svolgere un ruolo cruciale nella diffusione dello spirito imprenditoriale e dell'integrazione sociale. In questo contesto, la presente guida fornisce istruzioni pratiche per i formatori che entreranno in contatto con imprenditori migranti, o nuovi potenziali imprenditori, per insegnare loro come avviare/gestire un'impresa rendendo la loro storia più attraente ed emulativa;

- The course is practical and learner-centred and it is composed of the following four modules corresponding to the four main competences: 1. Storytelling; 2. How to start a business; 3. Intercultural Skills; 4. Entrepreneurial Mindset;
- Il corso si basa sulla teoria dell'Andragogia che afferma che: 1) Gli adulti hanno bisogno di sapere perché devono imparare qualcosa; 2) Gli adulti hanno bisogno di imparare in modo esperienziale; 3) Gli adulti si avvicinano all'apprendimento come alla risoluzione di problemi; 4) Gli adulti imparano meglio quando l'argomento ha un valore immediato;
- Il corso è strutturato in 4 moduli e 12 attività.
- Questa linea guida deve essere considerata un'integrazione e un complemento al corso online disponibile sul sito web del progetto: www.integrate-euproject.eu);
- Utilizzare le video-interviste degli imprenditori migranti come ulteriore materiale didattico e come buoni esempi di narrazione degli imprenditori migranti.

5. RIFERIMENTI

Caffarella, R. S. (2001). *Planning Programs for Adult Learners: A Practical Guide for Educators, Trainers, and Staff Developers*, 2nd Edition. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Elias, J., & Merriam, S. B. (2005). *Philosophical Foundations of Adult Education* (3rd ed.). Malabar, FL: Krieger.

English, L. M. (Ed). (2008). *International Encyclopedia of Adult Education*. New York, NY: Palgrave Macmillan.

Knowles, M., Swanson, R. A., & Holton, E. F. (2011). *The Adult Learner, Seventh Edition: The definitive classic in adult education and human resource development* (7th ed.). Burlington, MA: Elsevier. [ISBN: 1856178110]

Lindeman, E. (1926). *The meaning of adult education*. New York, NY: New Republic.

Marsick, Victoria J. & Watkins, Karen E. (1990). *Informal and Incidental Learning in the Workplace* (International Perspectives on Adult and Continuing Education). New York: Routledge.

Merriam, S. B., Caffarella, R. S., & Baumgartner, L. M. (2006). *Learning in Adulthood: A Comprehensive Guide* (3rd ed.). San Francisco, CA: Jossey-Bass.

O'Neil, Judy & Marsick, Victoria J. (2007). *Understanding Action Learning* (AMA Innovations in Adult Learning). New York: AMACOM.

Bresler, L.; Cooper, D. & Palmer, J. A. (Ed). (2001). *Fifty Modern Thinkers on Education: From Piaget to the Present Day* (Fifty Key Thinkers) (Routledge Key Guides). New York, NY: Routledge.

Knowles, M. (1975). *Self-Directed Learning*. Chicago: Follet.

Knowles, M. (1984). *The Adult Learner: A Neglected Species* (3rd Ed.). Houston: Gulf Publishing.

Knowles, M. (1984). *Andragogy in Action*. San Francisco: Jossey-Bass.