PR2 LOCAL in-service mentoring training

Linee guida per i formatori

Boosting Silver Economy through local community mentoring

Co-funded by the European Union

Contenuti

Introduzione 3

LOCAL schema e argomenti di formazione 4

UC1 Mentoring 5

UC2 Silver economy 9

UC3 Senior entrepreneurship 12

LOCAL attività di formazione 15

Attività 1 | Valutare le mie capacità di mentoring 15

Attività 2 | Sono un buon ascoltatore? 16

Attività 3 | La mia comunità nel futuro 18

Attività 4 | Attuazione del programma di mentoring comunitario 20

Attività 5 | Verifica della presenza di attività a misura di anziano nel mio quartiere 22

Attività 6 | I vantaggi e le caratteristiche di una casa intelligente per anziani 24

Activity 7 | Entrepreneurial Brainstorm 28

Activity 8 | Senior Entrepreneurship SWOT Analysis 29

Activity 9 | Social Entrepreneurship 30

Introduzione

La silver economy insieme all'imprenditoria senior è vista come una grande opportunità per prolungare la vita lavorativa, ridurre la disoccupazione da vecchiaia e migliorare l'inclusione sociale degli anziani. La silver economy si riferisce a tutte le attività economiche legate alle fasce di età più avanzata. Il concetto si basa sull'idea che molte persone anziane continuano a versare preziosi contributi economici e sociali dopo il pensionamento e che i cittadini anziani possono fornire significativi benefici economici e sociali, in particolare se sono sani e attivi.

La silver economy è un fattore abilitante per implementare comunità a misura di anziano in tutta Europa e il rapido aggiornamento tecnologico e digitale imposto dalle restrizioni COVID-19 sta creando numerose opportunità nei settori della Silver Economy.

Il progetto LOCAL: Boosting Silver Economy through local community mentoring mira a sostenere la creazione e l'accesso a un percorso di upskilling nei settori della silver economy e del Community Mentoring creando un programma di sviluppo professionale continuo e misto, con una matrice di competenze e materiali di apprendimento per migliorare le competenze degli educatori e di altro personale educativo nel supportare individui over 50, situate in aree locali e remote, nello scoprire il potenziale della silver economy come spinta allo sviluppo economico di queste zone.

Nel LOCAL Trainer guidelines, nel contesto del Project Result 2, la formazione di mentoring in servizio è progettata per supportare educatori, formatori, facilitatori e mentori nell'implementazione di sessioni di formazione face to face. Questo documento è considerato complementare ai corsi di micro-learning del progetto LOCAL e dovrebbe essere utilizzato avendo come documento di riferimento la Matrice delle Competenze, un quadro volto a fornire agli educatori e ai formatori una base comune per lo sviluppo di materiali educativi relativi al mentoring, al mentoring intergenerazionale, al mentoring comunitario, alla silver economy e all'imprenditoria senior.

LOCAL schema e argomenti di formazione

UC1 Mentoring

LU2 Mentoring 101
LU3 Capacità di mentoring: il mentore vs l'allievo
LU4 Mentoring intergenerazionale e mentoring comunitario
LU5 Pianificazione e implementazione di un programma di mentoring comunitario

Ore di apprendimento		
Sessioni pratiche	Studio autonomo e autovalutazione	Ore totali
12h00	13h00	**25 hours**

UC2 Silver economy

LU1 Invecchiamento sano e attivo
LU2 Silver economy 101
LU3 Silver economy digitale
LU4 Business age friendly
LU5 Silver economy e sostenibilità: il ruolo di individui over 50 come consumatori

Ore di apprendimento		
Sessioni pratiche	Studio autonomo e autovalutazione	Ore totali
TBD	TBD	**25 ore**

UC3 Senior entrepreneurship

LU1 Imprenditoria senior 101
LU2 Innovazione sociale e imprenditoriale per l'impatto economico
LU3 Tipi di social business e strategie di mercato
LU4 Occupazione dopo i 50 anni: i benefici e gli svantaggi del lavoro autonomo

Ore di apprendimento		
Sessioni pratiche	Studio autonomo e autovalutazione	Ore totali
15h00	10h00	**25 ore**

UC1 Mentoring

Sviluppato Mindshift Talent Advisory

Mentoring e competenze di mentoring

Il mentoring è un rapporto reciproco e collaborativo che spesso si verifica tra un dipendente senior e uno junior in modo che l'ultimo (l'allievo) possa crescere, imparare e sviluppare la sua carriera. Il mentore e l'allievo sono spesso membri della stessa organizzazione e l'accento è posto sull'equilibrio tra lavoro e vita privata, sullo sviluppo professionale, sugli obiettivi organizzativi e sulla cultura. I mentori efficaci spesso fungono da modelli di ruolo e cassa di risonanza per i loro allievi e offrono consigli per aiutare a raggiungere i loro obiettivi.

Il mentoring individuale è il più convenzionale. In questo tipo di mentoring, il mentore e l'allievo sono gli unici partecipanti e l'allievo è in genere considerevolmente più giovane o meno esperto del mentore. Uno degli scopi principali del processo di mentoring è condividere conoscenze ed esperienze. Lo scopo del mentore è quello di aiutare gli allievi a crescere come persona, ad essere la migliore versione di sé stessi e aiutare l'allievo a raggiungere la propria carriera e gli obiettivi personali. I mentori dovrebbero condividere preziose lezioni di vita, sfidare le ipotesi limitanti degli allievi e migliorare la fiducia, l'autoconsapevolezza e le capacità comunicative degli allievi.

Ci sono alcune regole di base nel mentoring che devono essere coperte per ottenere i migliori risultati. Ad esempio, stabilire un rapporto di fiducia impegnandosi alla riservatezza reciproca, stabilire un chiaro piano temporale per le sessioni di mentoring, condividere feedback onesti, creare una relazione di apprendimento reciproco, avere un piano o un processo da seguire e avere una valutazione periodica della relazione con il mentore.

Mentore e allievo utilizzano procedure e abilità distinte durante le loro relazioni, ma una serie di abilità specifiche sono condivise tra entrambi: ascolto attivo, costruzione della fiducia, incoraggiamento, identificazione degli obiettivi e realtà attuale. Con questi in mente, è possibile sviluppare un rapporto di rispetto reciproco e curiosità costante per perseguire gli obiettivi dell'allievo per lo sviluppo personale.

Per mantenere la relazione mentore-allievo più efficace e produttiva è necessario mantenere aperta la comunicazione, offrire supporto, definire le aspettative, mantenere i contatti, essere onesti, partecipare attivamente, essere innovativi e creativi, dare il tempo di conoscersi, essere affidabili e coerenti l'uno verso l'altro e rimanere positivi.

Mentoring intergenerazionale e mentoring comunitario

Due concetti si intrecciano con il concetto di mentoring intergenerazionale: reverse mentoring e apprendimento intergenerazionale. Il reverse mentoring è indicato come una pratica di mentoring in cui un dipendente junior fornisce guida e supporto a un dipendente senior. Ciò accade quando i dipendenti senior hanno bisogno di acquisire conoscenze e formazione in un'area specifica, ad esempio come utilizzare le nuove tecnologie digitali. Si ritiene che il reverse mentoring abbia un impatto molto positivo sulle culture organizzative in quanto aiuta a ridurre i divari generazionali e può contribuire positivamente ad affrontare l'invecchiamento e promuovere la diversità e l'inclusione nei luoghi di lavoro.

Il reverse mentoring utilizza gli stessi principi e processi di qualsiasi relazione formale di mentoring. La principale differenza rispetto al mentoring tradizionale è che, a causa della sua età, il mentore potrebbe non essere considerato abbastanza esperto per essere un mentore. L'apprendimento intergenerazionale è quando persone di età diverse studiano l'una con l'altra o l'una dall'altra al fine di sviluppare informazioni, abilità e valori.

Questo tipo di apprendimento è di natura reciproca e può avvenire in situazioni formali, formali e informali. In questa situazione, il reverse mentoring può essere uno strumento utile per forgiare partnership intergenerazionali basate sul rispetto reciproco, la condivisione delle informazioni, la partecipazione, lo sviluppo della leadership e, soprattutto, le relazioni intergenerazionali. Inoltre, una strategia efficace per allungare e prolungare la vita lavorativa e attiva è quella di avere individui adulti esperti, impegnati nell'imprenditorialità attraverso il mentoring e l'aiuto di imprenditori più giovani e più anziani.

Il mentoring intergenerazionale è una relazione tra almeno due persone di età diverse che usano la loro esperienza di vita, abilità professionali e competenze per aiutarsi a vicenda a raggiungere ciascun obiettivo. Il mentoring comunitario è un concetto ampiamente utilizzato nelle università. Abbiamo preso in prestito e riformulato il concetto da applicare a una comunità / quartiere. L'obiettivo principale del mentoring della comunità è la crescita e il miglioramento della comunità stessa. Per fare questo, i membri della comunità danno il loro tempo mentore ai nuovi arrivati fornendo guida e supporto.

Questo metodo, che prevede l'assegnazione di mentori provenienti dal background degli allievi, è essenziale per aiutare i gruppi socialmente esclusi. Lo scopo è quello di promuovere l'auto-sviluppo in modo che gli individui possano forgiare legami sociali più forti e acquisire una maggiore motivazione per raggiungere i loro obiettivi. In questo modo, la comunità in cui vivono le persone cambierà inevitabilmente. Prevediamo una comunità di diversi mentori e allievi che si aiutano a vicenda a sviluppare attività, e pratiche che alla fine andranno a beneficio non solo di sé stesse, ma dello sviluppo della comunità in quanto tale.

Pianificazione e implementazione di un programma di mentoring comunitario

La pianificazione e l'implementazione di un programma di mentoring comunitario non differiscono dalla pianificazione di un programma di mentoring tradizionale. Un programma di mentoring comunitario segue le stesse procedure, ma devi tenere conto dei benefici per la comunità nel suo complesso. È come se possedessi un occhio che si adatta a tutte le informazioni raccolte nel contesto.

Ad esempio, puoi progettare un programma di mentoring per una scuola che andrà a beneficio dei giovani (un programma di mentoring tradizionale) o puoi progettare un programma di mentoring per la tua comunità che coinvolga adolescenti e persone del quartiere perché ti sei reso conto che la tua comunità aveva alti tassi di delinquenza, assenteismo scolastico e alti tassi di disoccupazione nelle persone tra i 47-67 anni. Pertanto, si progetta un programma di mentoring della comunità che occuperà gli adulti disoccupati dando loro un senso di scopo per gli adolescenti che hanno bisogno di guida, modelli di ruolo e ispirazione. È inoltre possibile identificare gli asset in questi due target che sono utili per sviluppare un business e avviare una relazione imprenditoriale tra di loro.

Le pratiche formali di mentoring richiedono procedure formali e un programma specifico è la chiave per una relazione di mentoring di successo. Sia che tu intenda fare da mentore per promuovere le pratiche imprenditoriali o stia pianificando e implementando un programma di reverse mentoring o un programma di mentoring della comunità, devi allineare le quattro fasi di mentoring in tre fasi di gestione di base: Step1. Pianificazione; Step 2. Applicazione; Step 3. Valutazione.

In questa metodologia suggerita, la fase di pianificazione corrisponderà alle due fasi iniziali della pratica di mentoring: le fasi di preparazione e di avvio. Quindi, questo significa fondamentalmente che pianificherai diversi livelli / situazioni, ma con uno scopo finale: progettare il tuo programma di mentoring comunitario (un documento formale per guidarti nelle tue pratiche di mentoring). In primo luogo, nella fase di preparazione, ti organizzerai per la relazione di mentoring; Ma nel contesto di questa formazione, non stiamo parlando di un programma di mentoring generico. Stai specificamente progettando un **programma di mentoring comunitario.** Tenendo presente questo, dovrai formulare alcune domande per rispondere **alle seguenti 6 domande:** (Why? (Perché?) Who? (Chi?) How? (Come?) What? (Cosa?) Where? (Dove?) and When? (Quando?)).

Why? (OBIETTIVI): Perché lo sto facendo? Perché farò da mentore alle persone della mia comunità? Perché è importante fare da mentore a individui over 50 per diventare mentori o imprenditori sociali/creare imprese sociali?

Who? (PERSONE): Chi sono le persone a cui farò da mentore? Queste persone appartengono alla mia rete? Queste persone non hanno esperienza imprenditoriale? Come posso selezionare gli allievi?

How? (METODOLOGIA): In che modo il mentoring può essere un meccanismo per sostenere l'imprenditorialità? In che modo il mentoring può superare la formazione su come fornire alle persone competenze imprenditoriali chiave? Come valuterò il programma (autovalutazione) e la progressione dell'allievo?

What? (CONCETTI, PRATICHE E TECNICHE): Quali sono i modelli di mentoring più appropriati per migliorare l'imprenditorialità all'interno della mia comunità? Quali sono le pratiche e le tecniche più adatte per il mentoring imprenditoriale? Di quale formazione ho bisogno?

Where? (CONTESTO-S): Dove viene implementato il mentoring imprenditoriale (ad esempio: le migliori pratiche)? Dove posso implementare le mie pratiche di mentoring? In quale parte della comunità questo programma di mentoring è utile e adeguato?

When? (SITUAZIONI E TEMPISTICHE): Quando dovrei implementare un programma di mentoring per potenziare individui over 50? Quando dovrebbe iniziare questo programma? Quando dovrebbe terminare?

Le domande presentate sono solo un esempio di ciò che devi considerare quando pianifichi il tuo programma di mentoring. Dopo questo primo esercizio e iniziando con una chiara definizione della tua visione (la risposta alla domanda ''perché'') dovresti essere in grado di redigere la struttura del tuo programma di mentoring.

Parte 1: Scopi e obiettivi

- *Definizione chiara di scopi, obiettivi e finalità del programma di mentoring*

Parte 2: Ambito del programma di mentoring

- *Caratterizzazione dei gruppi target*
- *Tipo(i) di modello(i) di mentoring*
- *Profilo del mentore e dell'allievo*
- *Ruoli e responsabilità del mentore e dell'allievo*

Parte 3: Implementazione del programma

- *Formazione: formazione del mentore*
- *Compatibilità fra mentore e allievo*
- *Relazioni di mentoring formali: numero di sessioni di mentoring, pianificazione, follow-up, conclusione della sessione e valutazione*

Parte 4: Processi di qualità del programma

- *Valutazione della relazione di mentoring in generale, compresa l'autovalutazione (mentore) e la valutazione della progressione dell'allievo*

Parte 5: Strumenti e modelli

- *Piattaforma che verrà usata*
- *Accordo di mentoring*
- *Piano delle sessioni di mentoring*
- *Piano d'azione per i giovani*
- *Moduli di valutazione*
- *Esercizi di mentoring*

UC2 Silver economy

Sviluppato da INFODEF

Invecchiamento sano e attivo

Gli europei stanno invecchiando rapidamente. Nei prossimi 50 anni, la percentuale di europei di età superiore ai 65 anni raddoppierà, mentre quella di quelli di età superiore agli 80 anni quasi quadruplicherà. Tuttavia, in netto contrasto con le generazioni precedenti, la generazione 60+ sta invecchiando in modo molto diverso. I pensionati di oggi lanciano imprese, completano maratone e fanno lunghi viaggi.

Attribuiscono un alto valore alla salute, al benessere e alla nutrizione a causa della loro maggiore durata della vita e della loro ricchezza significativa. L'aspettativa di vita e le abitudini di consumo hanno portato a una fascia di età, dai 55 ai 75 anni, in cui le persone sono ancora in una fase vitale della vita con il desiderio di affrontare le sfide, di condurre uno stile di vita attivo e, soprattutto, si sentono ancora abbastanza bene da essere fisicamente attive.

I paesi europei affrontano la difficoltà di un invecchiamento attivo e in buona salute, ma c'è anche un'opportunità per l'Europa di posizionarsi come potenza mondiale in grado di offrire risposte creative.

Economy e l'era digitale

Le attività economiche, i beni e i servizi che si rivolgono a persone di età superiore ai 50 anni costituiscono la silver economy. Questa idea, che deriva dal termine ''silver market'' usato per descrivere il mercato senior in Giappone, la nazione con la più alta percentuale di persone sopra i 65 anni, nel 1970, unisce settori diversi come sanità, banche, automobili, energia, abitazioni, telecomunicazioni, tempo libero e turismo.

La tecnologia innovativa sarà uno dei pilastri della silver economy. Una popolazione matura che è troppo giovane per sentirsi anziana è interessata agli sviluppi della domotica, dell'intelligenza artificiale (AI), dell'Internet of Things (IoT), dell'eHealth e di altri servizi di smart city. Le caratteristiche dei consumatori della silver economy sono finanziariamente libere, alto potere d'acquisto, amano viaggiare, amano prendersi cura di sé stessi, partecipare allo sport, sono fedeli al marchio, richiedono beni e servizi specializzati e personalizzati, si impegnano in attività culturali e ricreative.

La Commissione Europea prevede che entro il 2025 la silver economy contribuirà considerevolmente alla creazione di posti di lavoro e al valore aggiunto lordo (VAL) dell'Unione Europea(UE), oltre a produrre miliardi di profitti. Le principali opportunità offerte dalla silver economy sono analizzate di seguito:

- ''Silverizzazione'' delle industrie: il mercato vedrà l'introduzione di nuovi beni e servizi adattati alle esigenze degli anziani. Sarà fondamentale affidarsi alla ''gerontechnology'', la branca della tecnologia che esamina l'invecchiamento umano.

- Un incoraggiamento per nuove carriere. L'invecchiamento della popolazione porterà alla crescita dell'occupazione e all'istituzione di vocazioni nella silver economy come nel settore dell'assistenza agli anziani.

- Finanziamento dei piani strategici. I governi saranno spinti a investire in programmi che migliorano l'indipendenza degli anziani e l'assistenza sanitaria come risultato della crescita della silver economy.

È opinione diffusa che le persone anziane e la tecnologia non vadano d'accordo. Tuttavia, fattori come l'aspettativa di vita più lunga, l'età pensionabile più avanzata e l'invecchiamento attivo stanno cambiando il modo in cui questo gruppo di persone si inserisce in una società sempre più digitalizzata. Il ritmo stabilito dalla durata della vita di una popolazione determinerà quante aziende svilupperanno servizi digitali su misura per loro.

Secondo il rapporto ''The Silver Economy'', una ricerca creata da Oxford Economics, la Commissione europea e Technopolis, un europeo su tre avrà più di 65 anni nel 2060. Entro il 2025, la spesa degli over 50 ammonterà a 5,7 miliardi di euro, pari al 32% del PIL dell'UE e al 38% dell'occupazione, con una crescita annua del 5%.

Allo stesso tempo, il divario digitale tra le diverse fasce d'età è diminuito nel corso degli anni (vedi grafico) e, sebbene la fascia di età più avanzata sia stata la più lenta nell'uso di Internet, il ritmo di questo gruppo ha accelerato di più negli ultimi tempi, soprattutto a causa della pandemia.

Business age friendly

Secondo la ricerca del Nielson Norman Group "Usability for Seniors: Challenges and Changes", per i consumatori della silver economy la combinazione di dimensioni ridotte dei caratteri, scarso contrasto dei colori e design complicati pone ostacoli significativi. Ciò è in parte causato dalla perdita di capacità uditive, visive e motorie. A questo proposito, tre strategie stanno apparentemente definendo i prodotti della silver economy:

- La creazione di tastiere virtuali touch screen che consentono di modificare le dimensioni delle lettere e delle icone per renderle più facili da leggere.
- Uso della tecnologia ad attivazione vocale: questo rende più semplice comunicare con il dispositivo poiché semplifica le faccende complicate come fare una lista della spesa o abbassare le tapparelle per chi ha un movimento limitato.
- Opzioni per esperienze ibride: offrono agli utenti opzioni in modo che non venga impedito loro di completare determinati processi, ad esempio inserendo il numero della carta di credito per effettuare una transazione. Includono scelte come telefonate e supporto in una determinata situazione.

Silver economy e sostenibilità: il ruolo di individui over 50 come consumatori

La proporzione e la crescita relativa delle persone anziane è significativamente più alta nelle nazioni con popolazioni più giovani. Questa fascia di età guiderà il mercato dei consumi, dobbiamo solo guardare le piramidi della popolazione e vedere che in molti paesi la popolazione over 50 è il gruppo più grande. Pertanto, è importante esaminare le loro caratteristiche in dettaglio:

- Gli anziani che richiedono clienti hanno più opzioni economiche rispetto agli acquirenti giovani. In un momento della loro vita in cui molti di loro sono ancora occupati, guadagnano denaro dal loro lavoro e hanno avuto abbastanza esperienza per avanzare le loro carriere in posizioni più pagate.

- Sono esigenti: i clienti senior sono notoriamente esigenti e hanno molta esperienza nell'acquisto di una varietà di beni e servizi. Sono anche spesso estremamente ben informati con le opzioni disponibili sul mercato, il che li porta ad avere aspettative molto elevate.

- I capricci sono consentiti: i consumatori esigenti di età compresa tra 50 e 70 anni raggiungono spesso un punto della loro vita in cui sentono il bisogno di curarsi dopo un lungo periodo di duro lavoro.

- Sono selettivi e hanno tempo libero. Sebbene alcuni degli acquirenti più anziani siano ancora impiegati, una parte maggiore di loro, spesso quelli con maggiori mezzi finanziari, sarà andata in pensione e sarà in buona salute. Un'altra caratteristica di questo gruppo di individui è che hanno abbastanza tempo per considerare tutte le possibilità che il mercato ha da offrire.

- Concentreranno i loro sforzi sul raggiungimento dei propri bisogni e interessi specifici per età. Prodotti come quelli relativi al fitness e al benessere, ad esempio, saranno alcuni dei loro preferiti.

- Sono connessi: lo stereotipo secondo cui le persone anziane non possono utilizzare Internet sta iniziando a dissiparsi. Sempre più persone di tutte le età utilizzano la rete per vari scopi, tra cui l'acquisto e l'apprendimento di vari elementi, man mano che l'utilizzo della rete cresce e i dispositivi di connessione (in particolare i telefoni cellulari) diventano più facili da usare.

- Richiedono un'assistenza clienti di primo ordine: i consumatori di età compresa tra 50 e 70 anni hanno bisogno di un servizio clienti eccellente, efficiente e rapido; vogliono risolvere le difficoltà in modo rapido, indolore e senza ritardi e vogliono anche essere trattati gentilmente e con rispetto.

UC3 Senior entrepreneurship

Sviluppato da The Rural Hub

Imprenditorialità senior

L'imprenditorialità senior è usata per riferirsi a persone di età pari o superiore a 50 anni che intendono avviare un'impresa, sono attualmente in procinto di avviarne una o che sono alla ricerca di una carriera "bis". Altri sinonimi includono l'imprenditorialità senior, l'imprenditorialità più anziana e l'imprenditorialità della terza età.

Un fattore fondamentale per qualsiasi organizzazione o senior che è incline a diventare un imprenditore o sostenere l'idea è comprendere i vari ruoli che un senior può ricoprire. Gli anziani sono più in grado di riconoscersi con uno di questi ruoli specifici: anziani come imprenditori, liberi professionisti, investitori o mentori.

Esistono diversi tipi di supporto e fonti di informazione ottenibili per gli anziani come imprenditori. I principali tipi includono: Istruzione / formazione sulle capacità imprenditoriali. Mentoring individuale degli anziani. Sviluppo di reti di anziani/progetti/istituzioni. Ricerca.

Ci sono molte sfide che il dominio dell'imprenditorialità senior deve affrontare. Mentre ci sono molteplici sfide standard per l'imprenditorialità in generale, le sfide riconosciute di seguito sono più specifiche per gli anziani:

- Accesso limitato agli anziani
- Reti limitate di senior/progetti/intermediari
- Pregiudizio nei confronti degli anziani
- Visibilità/consapevolezza limitata a livello organizzativo
- Uso limitato di nuovi canali di comunicazione
- Flessibilità della legislazione in materia di occupabilità dei pensionati
- Mancanza di comprensione del valore del mentoring. Ricerca/statistica

Ci sono anche molti vantaggi che l'imprenditorialità senior porta, tra cui: Esperienza e conoscenza dal loro precedente impiego Più ricchezza accumulata rispetto alle fasce di età più giovani, che li dota di risorse finanziarie per formare nuove imprese e produrre posti di lavoro per l'economia. L'imprenditorialità senior può avere un impatto sociale sostanziale e un impatto positivo sulla salute poiché il coinvolgimento degli individui più anziani nell'imprenditorialità può sostenere il loro benessere mentale.

Innovazione sociale e imprenditorialità per l'impatto

L'innovazione sociale è l'innovazione che porta a una modifica delle relazioni sociali, coinvolgendo nuovi metodi di fare, gestire, comprendere e inquadrare (Avelino et al., 2019).

Un'impresa sociale è quella il cui obiettivo è ottenere un impatto sociale o ambientale, invece di aumentare i profitti per i suoi proprietari e azionisti.

Le imprese sociali perseguono i loro obiettivi commerciando su base continuativa attraverso la fornitura di beni e / o servizi e reinventando le eccedenze per ottenere obiettivi sociali.

L'imprenditoria sociale è solitamente gestita in modo trasparente e completamente responsabile ed è auto dipendente dal settore pubblico. Se sciolto, dovrebbe riposizionare le sue attività a un'altra organizzazione in modo simile (National Social Enterprise Policy, 2019).

Cosa non è un'impresa sociale?

- Un'azienda privata a scopo di lucro
- Un ente di beneficenza
- Una fornitura di servizi sociali
- Un attivismo sociale

Tipi di social business e strategia per il social business

L'imprenditoria sociale si riferisce alla creazione di un business per la motivazione filantropica. Conosciuto anche come "imprenditorialità altruistica". È espansivo e può contenere sia organizzazioni senza scopo di lucro come Medici Senza Frontiere, che dipende quasi esclusivamente da contributi e sovvenzioni, sia imprese a scopo di lucro come Tesla, che trasforma i guadagni mettendo i suoi prodotti di energia pulita in primo piano.

Un social business è un tipo di attività in cui la linea di fondo e le metriche di successo sono misurate in più di semplici profitti. Piuttosto, il social business determina in genere il successo in base a una tripla linea di fondo come segue:

- **Persone:** l'effetto umano di un'azienda e la sua capacità di influenzare il cambiamento sociale, migliorare la vita e sviluppare in modo sostenibile una comunità.
- **Pianeta:** influenza ambientale - donare a un pianeta sostenibile o ridurre l'impronta di carbonio (emissioni di CO2) di un'azienda e dei consumatori.
- **Profitto:** come un'azienda convenzionale, le imprese sociali devono guadagnare denaro per sostenersi, pagare i dipendenti e svilupparsi come impresa.

Che tipo di social business esistono?

- Senza scopo di lucro
- Cooperativa a scopo sociale
- Impresa sociale
- Impresa socialmente responsabile
- A scopo di lucro

Occupazione dopo i 50: i vantaggi e gli svantaggi del lavoro autonomo

Henri Nestlé ha iniziato come assistente di un farmacista ma quando ha venduto la sua azienda - che portava il suo nome - all'età di 60 anni questa era già un successo globale con la vendita dei suoi famosi alimenti per bambini a base di latte - Farine Lactee - nei cinque continenti.

Il background di Nestlé in chimica e le sue conoscenze scientifiche hanno plasmato la sua filosofia e la sua futura strategia per il business. Imprenditore e innovatore coerente, ha testato la produzione di tutto, dalla limonata al cemento, prima di sviluppare la formula Farine Lactee che avrebbe significato la sua ricchezza.

Inizialmente, Henri Nestlé acquistava il latte necessario per i suoi alimenti per bambini ogni mattina, ma nell'estate del 1869, due anni dopo aver fondato il Farine Lactee questo non era più funzionale, quindi scelse di acquistare le sue forniture da un centro di raccolta del latte in un piccolo villaggio vicino a Vevey, da dove veniva portato alla fabbrica.

Sebbene fosse di origine tedesca, Henri Nestlé e i suoi eredi hanno sfruttato fin dall'inizio la reputazione del latte svizzero di alta qualità come aspetto del piano di commercializzazione del prodotto. Nestlé rimane uno dei maggiori acquirenti al mondo di latte, oltre a cose come cacao e caffè.

Henri Nestlé riconobbe anche che per modificare le opinioni sul suo prodotto rinvigorito dal marchio, doveva convincere la comunità scientifica del suo valore, così creò una serie di opuscoli, distribuiti a medici e farmacisti, che dimostravano l'eccellenza del suo prodotto. La sua conoscenza dell'importanza dello sviluppo di un marchio è stata citata nelle campagne pubblicitarie di coloro che hanno acquisito l'azienda dopo averla venduta, rendendo le pubblicità belle e pratiche.

Nel 1875, i prodotti Nestlé erano venduti in tutto il mondo dall'Indonesia all'Egitto e dagli Stati Uniti all'Argentina. Questa iniziativa internazionale per creare prodotti per i consumatori di tutto il mondo è continuata.

Benefici

- Risparmio su alcune spese
- Orario flessibile
- Libertà di scegliere il proprio lavoro
- Libertà di scegliere con chi lavorare
- Indipendenza
- Orgoglio di possedere la propria attività.

Svantaggi

- Reddito instabile
- Lavorare più ore
- Solitudine e isolamento
- Nessuna sicurezza del lavoro
- Rischi d'investimento
- Sacrifici personali

LOCAL attività di formazione

Attività 1 | Valutare le mie capacità di mentoring

Considera il seguente scenario: il municipio della comunità in cui ti sei insediato ha annunciato l'implementazione di un nuovo programma di mentoring. Le persone della comunità sono chiamate ad essere formate come mentori. ''Mentoring? Mentori?'', pensi: ''Come posso essere un mentore?''. Per richiedere la formazione, tutti i volontari devono fare una breve presentazione video in cui devono identificare e spiegare le loro capacità di mentoring. Per prepararsi a questa presentazione, è necessario seguire i passaggi successivi.

STEP 1

Cerca online un profilo di mentore e allievo che indichi le competenze che ciascuno di loro deve avere come mentore / allievo. Fai un esercizio di riflessione e indica le abilità che senti di possedere già, quelle che possiedi ma che devono essere esplorate e quelle che pensi di non avere.

STEP 2

Per ogni abilità che non sei stato in grado di riconoscere o a cui non ti sei relazionato, vai online e cerca una breve descrizione e rifletti, considerando: *1. Come posso lavorare da solo? Di cosa ho bisogno per sviluppare questa abilità?* Scrivi le tue risposte a queste domande.

STEP 3

Vai oltre con la tua auto-riflessione e rispondi alle domande seguenti. Mantieni le tue risposte come esercizio di riflessione per aiutarti a completare le seguenti unità di apprendimento.

- *Sono pronto ad essere un mentore? Perché sarebbe importante per me essere mentore in un contesto comunitario?*
- *Di che tipo di supporto avrei bisogno come allievo?*
- *Che tipo di supporto darei se fossi un mentore nella comunità?*

STEP 4

Prepara un piccolo video in cui ti presenti e riassumi le tue abilità per essere un mentore. Utilizzare le note prese nei passaggi 2, 3 e 4 per strutturare la presentazione in cui si indicherà *''Sono qualificato per essere un mentore perché ho abilità ''a'' e ''b''. Inoltre, mi sto candidando a questo programma di mentoring perché ho anche qualità ''x'', ''y'' e ''z'' che possono essere migliorate attraverso un programma di mentoring formale in cui ho l'opportunità di crescere come mentore, e possibilmente di essere anche seguito da un mentore.*

Attività 2 | Sono un buon ascoltatore?

L'obiettivo di questa attività è valutare le tue capacità di ascolto attivo.

STEP 1

Cerca online le qualità di un buon ascoltatore e leggi le informazioni fornite sull'ascolto attivo. Prendi nota delle questioni rilevanti.

STEP 2

Ricerca un video di una breve intervista. Prova a scegliere un'intervista su un argomento che ti piace davvero o su qualcosa che vorresti conoscere.

STEP 3

Guarda di nuovo l'intervista e osserva se l'intervistatore sta praticando l'ascolto attivo. Crea una piccola tabella nel tuo taccuino in cui registri in una griglia le tecniche di ascolto attivo che hai imparato prima e quelle a cui hai assistito al colloquio.

STEP 4

Dopo aver osservato e registrato tutte le tecniche/abilità di ascolto attivo individuate nell'intervista, crea una nuova colonna sulla griglia e contrassegna con: ✓ tecniche/abilità di ascolto attivo che ritieni di avere e con **X** tecniche/abilità di ascolto attivo che pensi di dover praticare.

STEP 5

Esamina tutte le tue strategie / abilità di ascolto attivo che richiedono sviluppo e:

- Cerca e raccogli materiali online (articoli, video, link, ecc.) che possono aiutarti a migliorare le tue capacità di ascolto.
- Inizia la tua ricerca utilizzando la lettura suggerita e le risorse aggiuntive elencate di seguito.
- Non dimenticare di organizzare e tenere un elenco delle risorse (articoli, testi, link) utilizzate per completare questi passaggi.

Guida per l'implementazione delle attività 1 e 2

Approccio metodologico

Poiché non tutti i formatori sono mentori, si raccomanda, quindi, al formatore di praticare individualmente entrambe le attività suggerite prima di implementarle con i partecipanti e/o gli allievi. Entrambe le attività possono essere implementate in un'unica sessione per un gruppo di non più di 10 partecipanti. Le attività possono essere completate individualmente o in piccoli gruppi di due e / o tre individui. I formatori devono organizzare le sessioni in modo che i partecipanti possano sentire di essere indirizzati verso un obiettivo, simulando una sessione di mentoring. I formatori devono anche promuovere domande aperte in modo che i partecipanti elaborino e raggiungano i risultati desiderati.

Valutazione

Le attività suggerite sono concepite come una fase di valutazione all'inizio della formazione. Attraverso queste attività il formatore sarà in grado di comprendere il livello di conoscenza che il tirocinante ha sui principali argomenti dell'unità di apprendimento.

Risorse

Accesso a Internet, un laptop o smartphone o tablet. Penna e taccuino per prendere appunti.

Referenze

(2022, August 17). Definition of Mentoring? *The art of mentoring* www.artofmentoring.net/what-is-mentoring/

(2022, August 17). What is mentoring? *ATD - Association for Talent Development* www.td.org/talent-development-glossary-terms/what-is-mentoring

Phillips-Jones, Linda (2003). *Skills for Successful Mentoring: Competencies of Outstanding Mentors and Mentees* (p.10). www.my.lerner.udel.edu/wp-content/uploads/Skills_for_Sucessful_Mentoring.pdf

(2022, August 17). Assessing your style as a Mentor: Mentoring Skills Checklist. *University College Dublin* www.ucd.ie/t4cms/mentoring%20skills%20checklist.pdf

Attività 3 | La mia comunità nel futuro

Lo scopo di questa attività è identificare e riconoscere i beni degli allievi e i beni della comunità come un processo di raccolta di informazioni utili per progettare un programma di mentoring della comunità. Mentre lo fanno, i partecipanti sono sfidati a visualizzare la loro comunità ideale.

STEP 1

Conosci i tuoi partecipanti e crea una mappa mentale, una rappresentazione visiva, delle risorse che ogni membro persegue e valorizza. Questo passaggio è la preparazione iniziale per l'attività.

STEP 2

Presenta ai tuoi partecipanti la mappa visiva che hai preparato con l'elenco delle loro risorse e competenze. Queste sono le competenze che hai identificato prima e credi che possano contribuire alla comunità. Lascia spazio alla discussione e riserva del tempo per includere ulteriori informazioni che potrebbero voler aggiungere.

STEP 3

Dividere i partecipanti in gruppi più piccoli e chiedi loro di immaginare la loro comunità in futuro. Per fare ciò, dovranno porsi le seguenti domande: ''Quali problemi vorrei risolvere?'' e ''Come posso io (o noi) contribuire a risolvere questi problemi''.

STEP 4

Riunire i gruppi in plenaria, dove ogni gruppo presenterà i risultati delle proprie discussioni. Si consiglia ai formatori di utilizzare le risposte dei partecipanti alle domande precedenti per preparare l'attività '' Io e la mia comunità''.

STEP 5

Chiedere ai partecipanti di fare un inventario delle aree rilevanti che devono essere affrontate nelle loro comunità. Possono cercare ad esempio sui giornali locali, sul sito web del consiglio, ecc. I formatori devono fornire alcune informazioni di supporto per i partecipanti per condurre questo passaggio.

STEP 6

Introdurre brevemente la metodologia ABCD (Asset Based Community Development). Dopo questo, il formatore, insieme ai partecipanti, è in grado di fare una corrispondenza tra le risorse con cui gli allievi possono contribuire alla comunità e le aree bisognose di sviluppo.

Guida per l'implementazione dell'attività 3

Approccio metodologico

Come formatore devi pensare a un'attività che crei consapevolezza tra i tuoi allievi riguardo alle risorse che ogni membro può dedicare alla comunità. Ad esempio, considera un gruppo di adolescenti che ha bisogno di una guida. Hanno molto tempo libero e genitori assenti. Sull'altro spettro hai individui over 50 disoccupati e pensionati. Questi giovani possono essere assistiti da mentori della comunità che li aiutano a raggiungere il loro pieno potenziale facendo lavorare mentori face to face con loro per aiutare nella definizione degli obiettivi e nello sviluppo delle risorse necessarie. Ciò include l'assistenza con abilità fondamentali per la vita come la pianificazione e la gestione del tempo. Insieme alla consulenza sulla gestione del denaro, può anche includere aiuti con la pianificazione accademica e / o della carriera.

Valutazione

Per entrambe le attività, i formatori possono utilizzare domande riflessive per raccogliere feedback dai partecipanti. Inoltre, il tirocinante può osservare come i partecipanti si impegnano nelle diverse attività. Queste attività possono essere adattate e i formatori sono tenuti a fornire aiuto.

Risorse

Accesso a Internet, un laptop o smartphone o tablet. Penna e taccuino per prendere appunti.

Referenze

Carruthers, Ryan (2022, June 15). Reverse Mentoring: Connecting a multi-generation workplace. Together Platform blog

www.togetherplatform.com/blog/reverse-mentoring-the-future-of-work

(2022, August 17). ABCD Toolkit: What is Asset Based Community Development? The Collaborative for Neighbourhood Transformation blog

www.resources.depaul.edu/abcd-institute/resources/Documents/WhatisAssetBasedCommunityDevelopment.pdf

(2022, August 17). The Silver Linings of Asset-Based Community Development. American Planning association

www.planning.org/blog/9226680/the-silver-linings-of-asset-based-community-development/

Attività 4 | Attuazione del programma di mentoring comunitario

Sulla base delle risorse identificate nell'attività precedente, chiedi ai partecipanti di definire gli scopi e gli obiettivi di un programma di mentoring comunitario che vorrebbero vedere implementato nella loro comunità. In seguito, dovranno redigere la possibilità di un programma di tutoraggio. Una volta definito l'ambito del programma di mentoring, dovranno pianificare l'implementazione:

STEP 1

Chiedi loro di ricercare una o due migliori pratiche del programma di mentoring. Uno semplice. Prendere spunti e familiarizzare con le metodologie e le logiche del mentoring.

STEP 2

In piccoli gruppi, dovranno adattare ciò che hanno studiato a un programma di mentoring comunitario volto ad affrontare uno dei problemi che hanno identificato nelle attività precedenti.

STEP 3

Ogni gruppo presenterà quindi i risultati delle proprie scoperte e spiegherà in plenaria come il proprio programma di mentoring comunitario contribuirà a beneficiare la comunità.

Guida per l'implementazione dell'attività 4

Approccio metodologico

Le metodologie basate sui problemi e sui progetti saranno utilizzate trasversalmente per fornire agli studenti un contesto o un ambiente professionale per la pratica in cui possono applicare l'insieme di conoscenze, abilità e attitudini elencate.

Valutazione

Utilizzare test di autovalutazione; esercizi di auto-riflessione, presentazione di casi di studio, giochi di ruolo ed esercizi di pianificazione degli scenari.

Risorse

Accesso a Internet, un laptop o smartphone o tablet. Penna e taccuino per prendere appunti.

Referenze

Cronin, Nicolas. (2022, February 6). How to start a Mentoring Program: a step-by-step guide. *Guider.com blog* www.guider-ai.com/blog/how-to-start-a-mentoring-program#step-1

Carruthers, Ryan. (2022, March 24). Creating a mentoring plan: templated agreement. *Together platform blog* www.togetherplatform.com/blog/mentoring-plan-template

Jacob Morgan (2020, April 30).*How to Create Mentoring Programs Inside Your Organization?* www.youtu.be/onShkc9X7Zo

COACH is a community-strengthening program that aims to empower individuals and families through one-to-one mentoring, breaking generational cycles of poverty and family breakdown. www.coachnetwork.org/about-us/

Attività 5 | Verifica della presenza di attività a misura di anziano nel quartiere

Lo scopo di questa attività è quello di applicare nel mondo reale le conoscenze acquisite in merito allo stabilimento a misura di anziano. Aumenterà la consapevolezza in merito alle esigenze e ai limiti degli anziani, vale a dire: perdita di mobilità, diminuzione della vista e problemi di udito.

STEP 1

Organizzare gruppi di 4 o 5 studenti; Quindi, scegli 3 o 4 stabilimenti nei loro quartieri.

STEP 2

Capire se gli stabilimenti hanno caratteristiche e pratiche adatte all'età.

STEP 3

Fornire ai partecipanti le seguenti raccomandazioni:

Perdita di mobilità

- Se l'ingresso non è a livello del suolo, prendere in considerazione l'installazione di una rampa
- Lasciare porte e passaggi con ampio spazio. Se possibile, fornire spazio sufficiente per l'accesso alle sedie a rotelle (almeno 90 cm)
- Rendere il pavimento liscio o privo di ostacoli
- Rimuovere i tappeti o posizionarli sul pavimento (se sono molto sottili, posizionarli sul pavimento)
- Posizionare gli oggetti ad un'altezza adeguata o assicurarsi che il personale sia disponibile per aiutare le persone con difficoltà a raggiungere questi oggetti
- Fornire una sedia o una panca per riposare durante l'attesa
- Fornire una panchina o una sedia fuori dalla tua attività per il riposo e il supporto per i passanti

Diminuzione della vista

- Buona illuminazione naturale.
- Avere una buona illuminazione artificiale.
- Installare un'illuminazione adeguata soprattutto nei corridoi, nelle aree buie, nelle aree di accesso o nelle scale.
- Evitare l'effetto abbagliante.
- In aree scure, sostituire le lampade a bassa intensità con lampade ad alta potenza.
- Fornire occhiali per gli occhi stanchi o una lente d'ingrandimento in modo che le persone con problemi di vista possano leggere le specifiche del prodotto, le informazioni, i menu, ecc.
- Offrire aiuto nella lettura di materiali ad alta voce se la persona ne ha bisogno.
- Offrire informazioni in basco, spagnolo e Braille quando possibile.

Deficit uditivo

- Ridurre il volume della musica. La musica ad alto volume è una difficoltà aggiuntiva per tutte le persone.
- La musica ambientale spesso risulta essere ''rumore di fondo''; considera l'impatto che la musica avrà sulla capacità di portare avanti le conversazioni. Si consiglia di impostare orari senza musica e / o aree silenziose, come tavoli o aree specifiche.
- Utilizzare diverse opzioni per ridurre il rumore: pareti spesse con una buona insonorizzazione, finestre con doppi vetri, spegnere o sostituire i ventilatori, macchinari che generano rumore, tenere chiuse porte e finestre che si aprono su spazi rumorosi.
- Se persiste, includere sistemi di assorbimento acustico e insonorizzazione.
- Per la comunicazione orale, parlare chiaramente e ripetere quando necessario.
- Avere informazioni su carta su ciò che la tua struttura ha da offrire.

Attività 6 | I vantaggi e le caratteristiche di una casa intelligente per anziani

Lo scopo di questa attività è discutere le soluzioni AgeTech disponibili per gli anziani. A tal proposito, per questa attività parleremo delle caratteristiche di una smart home.

STEP 1

Organizzare gruppi di 4 o 5 studenti; Quindi, scegli 3 o 4 stabilimenti nei loro quartieri.

STEP 2

Discutere le seguenti caratteristiche di una casa intelligente:

Domotica

I sistemi di monitoraggio degli elettrodomestici consentono a chiunque di spegnere gli elettrodomestici, anche a distanza, e ti faranno sapere se succede qualcosa fuori dall'ordinario. Gli anziani possono salvare un viaggio verso l'interruttore della luce utilizzando l'illuminazione intelligente che può connettersi al Wi-Fi della casa ed essere controllata tramite un'app per smartphone. Per i genitori più anziani che lottano con l'equilibrio o la portata, le tende intelligenti possono anche essere azionate tramite smartphone.

Assistenti intelligenti e altoparlanti intelligenti

Siri, Alexa e Amazon Echo sono ora nomi noti. Gli assistenti domestici intelligenti stanno trasformando la vita quotidiana prendendo comandi vocali per completare faccende come la pianificazione delle riunioni, la segnalazione dei risultati sportivi e gli SMS mentre siamo impegnati con altre cose.

Serrature intelligenti

Chiunque può essere infastidito dalle chiavi perse, ma gli anziani in particolare. Una serratura intelligente senza chiave attivata da un codice digitale è un ottimo sostituto.

Sicurezza domestica

La sicurezza domestica diventa più importante man mano che le persone invecchiano poiché hanno maggiori probabilità di diventare vittime di furti o invasioni domestiche. Numerose tecnologie per la casa intelligente sono disponibili se le famiglie sono preoccupate per la sicurezza e la protezione.

Medic Alert Tech

Gli anziani hanno diverse alternative per i gioielli di allarme medico, tra cui collane, bracciali e altre tecnologie indossabili. PERS, o sistema di risposta alle emergenze personali, è un pulsante di emergenza portatile che gli utenti possono toccare per ottenere assistenza

immediatamente. Il PERS può essere azionato vocalmente se è collegato a uno smartphone o a un assistente intelligente.

Dispenser di pillole intelligenti

I distributori di pillole intelligenti potrebbero essere un investimento per gli assistenti o i familiari per accertarsi che i loro genitori anziani stiano assumendo i farmaci nei tempi previsti. Questi distributori utilizzano sensori in ogni slot della pillola per monitorare quando gli utenti prendono i loro farmaci e si connettono a telefoni cellulari e tablet tramite Bluetooth. Il sistema può inviare promemoria per prendere le prescrizioni in base a queste informazioni. Un assistente vocale può anche definire le compresse e ricordare ai clienti più anziani quando e in quale quantità prendere le loro medicine.

Tecnologia di monitoraggio della salute

Man mano che invecchiano, gli anziani hanno maggiori probabilità di acquisire condizioni croniche come diabete, malattie cardiache e ipertensione che necessitano di cure ventiquattr'ore su ventiquattro. Ora è molto più semplice gestire i disturbi cronici e tenere traccia della salute grazie ai significativi progressi tecnologici. Questi servizi sono uno sportello unico che offre agli utenti i mezzi per raccogliere i loro segni vitali, tenere traccia della loro salute quotidiana, come la pressione sanguigna, la frequenza cardiaca e i livelli di zucchero nel sangue, e quindi comunicare queste informazioni ai loro medici e altri operatori sanitari. In rare circostanze, possono persino fornire farmaci.

Tracciamento della posizione

I proprietari di case anziani che hanno la demenza o l'Alzheimer corrono il pericolo di uscire di casa e diventare disorientati e persi. Gli anziani potrebbero indossare gadget che si collegano ai loro vestiti per fermare il vagabondaggio involontario. Una sequenza temporale giornaliera di posizioni, percorsi effettuati e tempi di transito viene registrata dai dispositivi e condivisa con familiari e operatori sanitari. La tecnologia avviserà prontamente i propri cari se qualcosa sembra fuori dall'ordinario.

Guida per l'implementazione delle attività 5 e 6

Approccio metodologico

L'educazione degli adulti richiede l'uso di diversi metodi e tecniche di insegnamento. Indiscutibilmente, molte delle categorie metodologiche incoraggiano il coinvolgimento degli studenti, che è uno degli obiettivi fondamentali dell'educazione degli adulti. Alcuni di questi includono:

- Eventi partecipativi che favoriscono l'interazione tra insegnanti e studenti;
- Metodi euristici in base ai quali gli studenti sviluppano compiti e imparano;
- Metodi interrogativi che aiutano gli studenti a capire cosa gli insegnanti vogliono che imparino;
- Metodi attivi che combinano azione e pensiero;
- Metodi di esplorazione e applicazione.

Queste metodologie sono impiegate a seconda del tipo di lezione insegnata, dell'ambiente in cui viene erogata e del gruppo di studenti. La loro combinazione può avere successo poiché aumenta la motivazione dei partecipanti adulti prevenendo la noia. Gli approcci formativi suggeriti per assistere l'uso di queste tecnologie sono:

- **Presentazione arricchita:** Il formatore deve avere un'eccellente preparazione e conoscenza della materia, essere conciso, usare umorismo e numerosi esempi e utilizzare materiali audiovisivi di supporto. Il formatore deve anche osservare e analizzare attivamente i segnali non verbali dei partecipanti per determinare se sono interessati al materiale. Altri requisiti fondamentali includono evitare il gergo, vestirsi in modo appropriato e mostrare fiducia nell'argomento.

- **Domande e risposte – discussione.** Possono essere utilizzati con altri approcci relativi alla presentazione che vengono spesso impiegati. Le discussioni sono utili quando un problema viene introdotto per la prima volta perché incoraggiano gli studenti a riflettere su di esso e a prendere in considerazione numerosi fattori. Le domande dovrebbero essere disponibili a tutti, cercare una solida logica ed evitare di usare la parola ''domanda'' nel titolo.

- **Brainstorming**. Utilizzando questo approccio, l'istruttore fornisce agli studenti un concetto principale o un problema e quindi li invita ad esprimere i loro pensieri liberamente e spontaneamente. È un metodo altamente partecipativo che incoraggia il coinvolgimento degli studenti nel processo di apprendimento, aiuta nella crescita dell'intimità e del lavoro di squadra e aiuta a migliorare l'ambiente di apprendimento. Utilizzare l'esperienza e la creatività degli studenti, promuovere la libera espressione, il pensiero critico e il lavoro di squadra, nonché guardare i problemi da nuove angolazioni che cambiano le nozioni preconcette su argomenti particolari, sono tutti vantaggi di questo approccio.

- **Lavorare in gruppo.** Con questo metodo, gli studenti sono separati in gruppi più piccoli da tre a cinque persone per impegnarsi in un'attività o avere una discussione. Ogni sottogruppo presenta i suoi risultati all'intero gruppo e il formatore facilita l'interazione tra

i sottogruppi. L'analisi, le osservazioni e il collegamento con gli obiettivi formativi del formatore completano l'applicazione di questo approccio.

- **Case studies:** Nel contesto di questo approccio, agli studenti viene fornita una descrizione di un problema che è ipotetico o genuino e viene chiesto di indagare a fondo e offrire risposte. Molte proposte diverse sono spesso presentate e discusse in plenaria, sottolineando sia gli elementi positivi che quelli negativi. Se l'esempio riguarda un problema reale, il rimedio implementato viene quindi dato e discusso.

- **Ruoli:** Al fine di comprendere meglio lo scenario e le loro reazioni ad esso, gli studenti interpretano ruoli rappresentativi del loro ambiente professionale o sociale nel contesto di questo approccio. Viene utilizzato quando sono necessarie determinate abilità, modalità di comunicazione e azioni per risolvere un disaccordo o una situazione.

Valutazione

L'obiettivo della valutazione delle prestazioni dello studente è quello di fornire un giudizio veritiero e accurato del livello di conoscenze, abilità e competenze che lo studente ha acquisito attraverso la partecipazione all'attività di formazione. Oltre alla valutazione, il processo di valutazione tiene conto delle prestazioni del formatore e di altri aspetti, tra cui l'idoneità dei materiali di formazione e l'efficacia dei metodi di insegnamento. I metodi e gli strumenti utilizzati per raccogliere i dati per la valutazione dovrebbero essere in linea con gli obiettivi formativi e il curriculum definiti, nonché con le qualità e le capacità fondamentali degli studenti. Gli strumenti utilizzati spesso per la valutazione includono sondaggi, test delle prestazioni e del successo, domande per gli studenti, registrazioni, discorsi e osservazione.

Risorse

Age Friendly Business Checklist
https://extranet.who.int/agefriendlyworld/wp-content/uploads/2020/08/Checklist.2019-docx.pdf
AGE Platform Europe. The voice of older persons at EU level
https://www.age-platform.eu/glossary/silver-economy-0
SENESCIENCIA. El envejecimiento como oportunidad de negocio
http://www.ub.edu/senesciencia/noticia/silver-economy/

Referenze

Eatock, D. (2015), *The silver economy. Opportunities from ageing*
www.europarl.europa.eu/EPRS/EPRS-Briefing-565872-The-silver-economy-FINAL.pdf
European Commission, Directorate-General of Communications Networks, Content & Technology (2018), *Silver Economy. Final Report.*
https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a9efa929-3ec7-11e8-b5fe-01aa75ed71a1
European Commision (2015). *The 2015 Ageing Report*
https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee3_en.pdf
European Union (2019). Ageing Europe. Looking at the lives of older people in the EU
https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-books/-/ks-02-20-655
Matia Instituto, Gobierno Vasco (2019), *Guía de amigabilidad para establecimientos. Comercio y Restauración*
www.euskadilagunkoia.net/images/guia-formacion-establecimientoES4.pdf

Activity 7 | Entrepreneurial Brainstorm

Lo scopo di questa attività è quello di far sì che il gruppo target consideri un nuovo tipo di impresa o idea imprenditoriale che potrebbero lanciare nella loro zona locale.

STEP 1

In piccoli gruppi, gli studenti dovrebbero fare brainstorming sui possibili tipi di impresa / attività. Per guidarli, dovrebbero prendere in considerazione le seguenti domande:

- Cosa ti appassiona?
- Quali lacune ci sono nella tua zona che potresti colmare?
- Sarai in grado di ottenere finanziamenti per lanciare la tua idea?
- L'idea è sostenibile?

STEP 3

Ogni gruppo classificherà quindi le proprie idee da cima a fondo e selezionerà quella che ritiene sia la migliore.

STEP 2

Una volta che gli studenti hanno avuto un'idea di cui sono soddisfatti, i piccoli gruppi presenteranno la loro idea imprenditoriale a tutto il gruppo, uno per uno, delineando perché hanno scelto l'attività che hanno e come pensano che sarà un successo.

STEP 3

Gli altri membri del gruppo avranno l'opportunità di porre domande su ogni idea e saranno incoraggiati a offrire le proprie opinioni.

Activity 8 | Senior Entrepreneurship SWOT Analysis

A seguito dell'attività precedente, lo scopo di questa attività è quello di far sì che gli studenti senior approfondiscano un'idea imprenditoriale che hanno già formato e considerino di analizzarla utilizzando un modello SWOT.

STEP 1

In piccoli gruppi, gli studenti selezioneranno un'idea imprenditoriale che hanno già elaborato e condurranno un'analisi SWOT su di essa, basata sulla matrice tradizionale:

STEP 2

I gruppi dovrebbero riflettere su ciò che hanno trovato facendo la loro analisi SWOT e sulle aree in cui potrebbero forse modificare la loro idea di business per renderla più attraente e dare maggiori possibilità di successo.

STEP 3

Discussione di gruppo completa, in cui ogni gruppo a turno presenta il proprio SWOT e come potrebbero cambiare la propria idea o quali considerazioni chiave l'esercizio ha sollevato.

Activity 9 | Social Entrepreneurship

Questa attività mira a dare al gruppo target una maggiore comprensione dell'imprenditoria sociale e dei tipi di impresa che vi potrebbero essere legati.

STEP 1

In piccoli gruppi, gli studenti dovrebbero discutere e ricercare cos'è l'imprenditoria sociale e trovare la propria definizione.

STEP 2

I piccoli gruppi presenteranno a turno la loro definizione all'intero gruppo e il tutor inviterà ulteriori discussioni sull'imprenditoria sociale.

STEP 3

Ogni gruppo prenderà quindi in considerazione le imprese sociali locali di cui è a conoscenza nel proprio paese / area e sceglierà quella da profilare in modo un po' più dettagliato. Dovranno ricercare l'organizzazione in questione prima di compilare la tabella sottostante.

Social Enterprise Case Study Table

Nome dell'Impresa Sociale	
Come viene finanziata l'organizzazione? Produce profitto?	
A quale questione sociale risponde questa impresa? Qual è la sua missione?	
Chi trae beneficio dalle attività dell'organizzazione e come?	
Come interagisce l'impresa con i beneficiari (attraverso quale mezzo /quanto spesso)?	

STEP 4
Ogni piccolo gruppo presenterà l'impresa sociale che ha profilato a tutto il gruppo.

Guide for implementing activities 7 – 9

Queste attività si concentrano su un approccio centrato sullo studente, in cui gli studenti sono incoraggiati a pensare in modo creativo e lavorare in piccoli gruppi per completare le attività prima di tornare a discutere e concludere ciò che hanno imparato come un'intera classe. I formatori dovrebbero facilitare il lavoro di gruppo e le discussioni di gruppo e guidare gli studenti lungo il percorso giusto. I formatori dovrebbero avere una conoscenza di base dell'imprenditorialità per essere in grado di guidare gli studenti sulle aree tematiche.

Sebbene le attività siano state concepite in modo tale da proseguirsi l'una dopo l'altra, possono anche essere utilizzate singolarmente, se necessario. I formatori dovrebbero cercare di mantenere gli studenti impegnati e interessati a ciò che stanno facendo, incoraggiando la discussione di gruppo e lo scambio di idee all'interno di piccoli gruppi.

Evaluation

Le attività suggerite sono progettate per accompagnare la formazione e consentire agli studenti di comprendere correttamente l'imprenditoria senior e di essere in grado di applicare i principi dell'imprenditorialità e dell'imprenditoria sociale a se stessi e alle loro aree locali.

Resources

Accesso a Internet, un laptop o smartphone o tablet. Penna e taccuino per prendere appunti. Per l'attività 11, il formatore dovrebbe anche idealmente stampare una copia della tabella dei casi di studio sull'impresa sociale a pagina 34 per ciascun piccolo gruppo.

Referenze

Cook, J. (2020, November 9). 5 ways To Come Up With Great Business Ideas. Forbes. Retrieved from: https://www.forbes.com/sites/jodiecook/2020/11/09/5-ways-to-come-up-with-great-business-ideas/?sh=2d59580c446d

(February 26th 2020). Swot Analysis. CIPD. Retrieved from: https://www.cipd.ie/news-resources/practical-guidance/factsheets/swot-analysis

(June 2021). What are Social Innovation and Entrepreneurship? Dublin City University. Retrieved from: https://www.dcu.ie/socialentrepreneurship/what-are-social-innovation-and-entrepreneurship

Kumar B. (2022, September 14). Social Entrepreneurship 101: Business Models and Examples to Inspire You. Retrieved from: https://www.shopify.com/ie/blog/social-entrepreneurship

LOCAL

Boosting Silver Economy through local community mentoring

Co-funded by the European Union

"Il sostegno della Commissione europea a questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono solo le opinioni degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute".
Numero del progetto: 2021-1-PT01-KA220-ADU-000033443