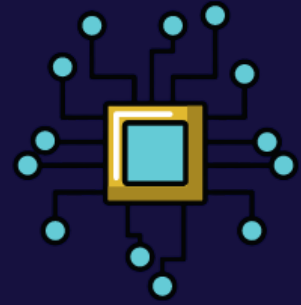




Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



ROMUAS
KILLS
RDUINO
SING
MACHINES
OUTDATED
RECOVER

Abilità imprenditoriali



C4

Expert program toolkit
PR1

Le informazioni e le opinioni contenute in questa pubblicazione sono quelle degli autori e non riflettono necessariamente l'opinione ufficiale dell'Unione Europea. Né le istituzioni e gli organi dell'Unione Europea né chiunque agisca per loro conto possono essere ritenuti responsabili dell'uso che potrà essere fatto delle informazioni ivi contenute.





1. Abilità imprenditoriali

4.1. Parte teorica

1. Considerazioni generali
2. Le caratteristiche e le competenze di un imprenditore
 1. Quali sono le capacità imprenditoriali?
 2. Le caratteristiche personali di un imprenditore
 3. Abilità interpersonali imprenditoriali
 4. Abilità critiche e di pensiero creativo per gli imprenditori
 5. Abilità e conoscenze imprenditoriali pratiche
3. Descrizione delle competenze comuni di un imprenditore
 1. Capacità di leadership
 2. Gestione della squadra
 3. Risoluzione dei problemi
 4. Processo decisionale
 5. Abilità comunicative
 6. Creatività e innovazione
 7. Gestione del tempo
 8. Gestione del rischioLeadership skills
4. L'imprenditorialità fa per te?
5. Bibliografia



1. Considerazioni generali

L'imprenditorialità richiede un insieme unico di competenze tra cui l'autodeterminazione, l'automotivazione e la perseveranza. Sia che tu abbia concettualizzato una soluzione a un problema noto o che tu abbia semplicemente deciso di lavorare per te stesso, vorrai avviare un'attività per consolidare la tua presenza online fin dall'inizio.

L'imprenditorialità è l'atto di avviare un'impresa nella speranza di ottenere un profitto. Tuttavia, la nostra moderna percezione dell'imprenditorialità si è evoluta nel riconoscere la sua capacità di risolvere problemi su larga scala e influenzare il cambiamento sociale. Gli imprenditori possono anche diventare leader di pensiero nei loro campi, sebbene questo non sia necessariamente un fattore distintivo, ma può essere un risultato naturale.

L'imprenditorialità svolge anche un ruolo importante nello sviluppo economico del nostro vivace mercato. Porta a migliori standard di vita e genera nuova ricchezza, oltre a un aumento dell'occupazione e del reddito nazionale. Gli imprenditori hanno anche l'opportunità di contribuire a colmare il divario digitale, il divario tra chi ha accesso a Internet e chi ne è sprovvisto.

Negli anni 2000, l'imprenditorialità è stata estesa dalle sue origini nelle imprese a scopo di lucro per includere l'imprenditoria sociale, in cui gli obiettivi aziendali sono ricercati insieme a obiettivi sociali, ambientali o umanitari e persino al concetto di imprenditorialità politica. L'imprenditorialità all'interno di un'impresa esistente o di una grande organizzazione è stata definita intrapreneurship e può includere iniziative societarie in cui le grandi entità scorporano ("spin-off") le organizzazioni sussidiarie.[1]

Gli imprenditori sono leader disposti a correre rischi e ad esercitare l'iniziativa, sfruttando le opportunità di mercato pianificando, organizzando e impiegando risorse,[2] spesso innovando per creare nuovi prodotti o servizi o migliorando quelli esistenti.[3] Negli anni 2000, il termine "imprenditorialità" è stato esteso per includere una mentalità specifica che ha portato a iniziative imprenditoriali, ad es. sotto forma di imprenditoria sociale, imprenditoria politica o imprenditoria della conoscenza.

1. Shane, Scott Andrew (2000). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing. ISBN 978-1-78100-799-0.
2. [Deakins & Freel 2009](#)
3. Johnson, D. P. M. (2005). "A Glossary of Political Economy Terms, 2005". Auburn University. Archived from [the original](#) on 20 July 2014.



2. Le caratteristiche e le competenze di un imprenditore

Con i progressi tecnologici e la domanda del mercato di nuove idee imprenditoriali e innovazione, la pratica dell'imprenditorialità sta crescendo rapidamente. Oggi, sempre più persone automotivate cercano di diventare completamente indipendenti nella loro vita professionale e aspirano a creare il proprio futuro.

1. Quali sono le capacità imprenditoriali?

Le capacità imprenditoriali sono quelle normalmente associate all'essere un imprenditore, anche se chiunque può svilupparle.

Essere un imprenditore di solito significa avviare e costruire la propria attività di successo, ma le persone con capacità imprenditoriali possono prosperare anche all'interno di organizzazioni più grandi.

Molti ricercatori hanno studiato le capacità imprenditoriali, ma non hanno trovato risposte definitive. Alcuni temi comuni sono:

- Caratteristiche personali.
- Abilità interpersonali.
- Capacità di pensiero critico e creativo.
- Abilità e conoscenze pratiche.

Indipendentemente da come la definisci, l'imprenditorialità non è facile.

Le sezioni seguenti esaminano ciascuna area di competenza in modo più dettagliato e analizzano alcune delle domande che dovrai porti se vuoi diventare un imprenditore di successo.

2. Le caratteristiche personali di un imprenditore

Hai la mentalità per essere un imprenditore di successo? Ad esempio, gli imprenditori tendono ad avere prospettive fortemente innovative e possono assumersi rischi che altri eviterebbero.

Esamina le tue caratteristiche personali, i tuoi valori e le tue convinzioni e poniti queste domande:

- **Ottimismo:** sei un pensatore ottimista? L'ottimismo è una risorsa e ti aiuterà a superare i momenti difficili che molti imprenditori sperimentano quando trovano un modello di business che funziona per loro.
- **Iniziativa:** hai iniziativa e avvii istintivamente progetti di risoluzione dei problemi o di miglioramento aziendale?



- **Guida e tenacia:** sei motivato ed energico? E sei pronto a lavorare sodo, per molto tempo, per realizzare i tuoi obiettivi?
- **Tolleranza al rischio:** sei in grado di assumerti dei rischi e prendere decisioni quando i fatti sono incerti?
- **Resilienza:** sei resiliente, in modo da poterti rialzare quando le cose non vanno come previsto? E impari e cresci dai tuoi errori e fallimenti?

3. Abilità interpersonali imprenditoriali

Come imprenditore, dovrai probabilmente lavorare a stretto contatto con gli altri, quindi è essenziale che tu sia in grado di costruire buoni rapporti con il tuo team, clienti, fornitori, azionisti, investitori e altri stakeholder.

Alcune persone sono più dotate in quest'area rispetto ad altre, ma puoi imparare e migliorare queste abilità.

I tipi di abilità interpersonali di cui avrai bisogno includono:

- **Leadership e motivazione:** puoi guidare e motivare gli altri a seguirti e realizzare la tua visione? E sei in grado di delegare il lavoro ad altre persone? Come imprenditore, dovrai dipendere dagli altri per andare oltre le prime fasi della tua attività: c'è davvero troppo da fare da solo!
- **Abilità comunicative:** sei abile in tutti i tipi di comunicazione? Devi essere in grado di comunicare bene per vendere la tua visione del futuro a un'ampia varietà di pubblico, inclusi investitori, potenziali clienti e membri del team.
- **Ascolto:** ascolti quello che gli altri ti dicono? La tua capacità di ascoltare e assorbire informazioni e opinioni può crearti o distruggerti come imprenditore. Assicurati di essere abile nell'ascolto attivo ed empatico .
- **Relazioni personali:** hai buone "capacità relazionali"? Sei consapevole di te stesso, bravo a regolare le tue emozioni e in grado di rispondere positivamente a feedback o critiche?
- **Negoziazione:** sei un forte negoziatore? Non solo devi negoziare prezzi favorevoli, ma dovrai anche risolvere le divergenze tra le persone in modo positivo e reciprocamente vantaggioso.
- **Etica:** tratti con le persone sulla base di rispetto, integrità, correttezza e fiducia? Puoi condurre eticamente? Troverai difficile costruire un'attività felice e produttiva se tratti con personale, clienti o fornitori in modo squallido.

4. Abilità critiche e di pensiero creativo per gli imprenditori

Come imprenditore, devi trovare nuove idee e prendere buone decisioni su opportunità e potenziali progetti.



Molte persone pensano che o nasci creativo o non lo sei. Ma la creatività è un'abilità che puoi sviluppare e ci sono molti strumenti disponibili per ispirarti.

- **Pensiero creativo:** sei in grado di vedere le situazioni da una varietà di prospettive per generare idee originali?
- **Risoluzione dei problemi:** avrai bisogno di valide strategie per risolvere i problemi aziendali che inevitabilmente si presenteranno.
- **Riconoscere le opportunità:** riconosci le opportunità quando si presentano? Riesci a individuare una tendenza? E sei in grado di creare un piano realizzabile per sfruttare le opportunità che identifichi?

5. Abilità e conoscenze imprenditoriali pratiche

Gli imprenditori hanno anche bisogno di solide capacità e conoscenze pratiche per produrre beni o servizi in modo efficace e per gestire un'azienda.

- **Impostazione degli obiettivi:** l'impostazione di obiettivi SMART (Specifici, Misurabili, Realizzabili, Rilevanti e Limitati nel tempo) concentrerà i tuoi sforzi e ti consentirà di utilizzare il tuo tempo e le tue risorse in modo più efficace.
- **Pianificazione e organizzazione:** hai i talenti, le competenze e le capacità necessarie per raggiungere i tuoi obiettivi? Puoi coordinare le persone per raggiungere questi obiettivi in modo efficiente ed efficace? Le forti capacità di gestione del progetto sono importanti, così come le capacità organizzative di base. E avrai bisogno di un piano aziendale coerente e ben congegnato e delle previsioni finanziarie appropriate.
- **Processo decisionale:** le tue decisioni aziendali dovrebbero basarsi su buone informazioni e prove e soppesare le potenziali conseguenze. Gli strumenti fondamentali per il processo decisionale includono l'analisi dell'albero decisionale, l'analisi della griglia e i sei cappelli per pensare.

Hai bisogno di conoscenze in molte aree diverse quando stai avviando o gestendo un'impresa, quindi preparati per un apprendimento serio!

Assicurati di includere:

- **Conoscenza aziendale:** assicurati di avere una conoscenza pratica delle principali aree funzionali di un'azienda: vendite, marketing, finanza e operazioni. Se non sei in grado di svolgere tutte queste funzioni da solo, dovrai assumere altri che lavorino con te e gestirli con competenza.



- **Conoscenza imprenditoriale:** come finanziarai la tua attività e quanto capitale devi raccogliere? Trovare un modello di business che funzioni per te può richiedere un lungo periodo di sperimentazione e duro lavoro.
- **Conoscenza specifica dell'opportunità:** comprendi il mercato in cui stai tentando di entrare e sai cosa devi fare per portare il tuo prodotto o servizio sul mercato?
- **Conoscenza specifica del rischio:** sai cosa serve per il successo di questo tipo di attività? E capisci le specifiche dell'attività che vuoi avviare?

Puoi anche imparare da altri che hanno lavorato a progetti simili a quelli che stai contemplando o trovare un mentore, qualcun altro che è già stato lì ed è disposto a guidarti.

2. Descrizione delle competenze comuni di un imprenditore

1. Capacità di leadership

Non esiste un modo univoco per descrivere le **grandi capacità di leadership**. Non sorprende che tu possa trovare diversi elenchi che descrivono le capacità di leadership che uno dovrebbe possedere per diventare un grande leader sul posto di lavoro.

In sostanza, le **capacità di leadership** sono le capacità che le persone hanno di guidare e realizzare progetti, incoraggiare iniziative, costruire un senso di scopo comune e responsabilizzare gli altri.

Le **capacità di leadership** includono anche le capacità che le persone hanno di guidare i dipendenti verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali, ispirarli, guidare il cambiamento e fornire risultati.



Source: <https://www.thebalancecareers.com/top-leadership-skills-2063782>

2. Gestione della squadra

Sebbene non esista una singola metrica o abilità di leadership che definisca un ottimo team manager, ci sono diversi aspetti che definiscono un team ben funzionante che mostrano una forte leadership. Una gestione di successo è quando tutti hanno:

- Una chiara comprensione delle proprie responsabilità
- Il desiderio di raggiungere obiettivi organizzativi e di gruppo
- Check-in regolari da parte di manager e supervisori

Un manager eccellente trova anche il tempo per ascoltare ed eseguire il feedback dei dipendenti secondo necessità, dando l'esempio - sia mostrando un buon equilibrio tra lavoro e vita private sia portando a termine le attività in tempo - e rimane trasparente sulle loro sfide lavorative e su come le risolveranno



Source: <https://www.marketing91.com/team-management/>

3. Problem solving

Il **Problem solving** è il modo in cui vengono sviluppate soluzioni per rimuovere un ostacolo che impedisce raggiungimento di un obiettivo finale. I problemi che necessitano di soluzioni vanno da problemi personali di base ("come accendo questo elettrodomestico?") ad argomenti più complessi nel campo aziendale e accademico. Il primo scenario rientra nella categoria della risoluzione di problemi semplici (SPS), mentre il secondo è noto come risoluzione di problemi complessi (CPS). I problemi semplici hanno una sola problematica, mentre i problemi complessi hanno più ostacoli che richiedono contemporaneamente soluzioni. ^[1]

1. Frensch, Peter A.; Funke, Joachim, eds. (2014-04-04). *Complex Problem Solving*. doi:[10.4324/9781315806723](https://doi.org/10.4324/9781315806723). ISBN 9781315806723.

<https://www.youtube.com/watch?v=kIAE9ML0XLs>

4. Processo decisionale

Il processo decisionale è **il processo di fare scelte identificando una decisione, raccogliendo informazioni e valutando risoluzioni alternative**. L'utilizzo di un processo decisionale graduale può aiutarti a prendere decisioni più deliberate e ponderate organizzando le informazioni pertinenti e definendo le alternative.

Descriviamo la sequenza delle fasi coinvolte nel processo decisionale.

1. **Classificare del problema.** è generico? È eccezionale e unico? O è la prima manifestazione di un nuovo genere per il quale deve ancora essere sviluppata una regola?
2. **Definire il problema.** Con cosa abbiamo a che fare?
3. **Specificare la risposta al problema.** Quali sono le "condizioni al contorno"?
4. **Decidere cosa è "giusto", piuttosto che cosa è accettabile, al fine di soddisfare le condizioni al contorno.** Cosa soddisferà pienamente le specifiche prima che venga prestata attenzione ai compromessi, agli adattamenti e alle concessioni necessari per rendere accettabile la decisione?
5. **Costruire nella decisione l'azione per realizzarla.** Quale deve essere l'impegno di azione? Chi deve saperlo?
6. **Testare la validità e l'efficacia della decisione rispetto all'effettivo corso degli eventi.** Come viene eseguita la decisione? I presupposti su cui si basa sono appropriati o obsoleti?



Source: https://www.researchgate.net/figure/Decision-making-for-ecosystem-service-management_fig2_313161530

5. Abilità comunicative

Le abilità comunicative implicano **ascoltare, parlare, osservare ed entrare in empatia**. È anche utile comprendere le differenze nel modo di comunicare attraverso interazioni faccia a faccia, conversazioni telefoniche e comunicazioni digitali, come e-mail e social media.

Le sette C della comunicazione sono un elenco di principi per le comunicazioni scritte e orali per garantire che siano efficaci. Le sette C sono: **chiarezza, correttezza, compattezza, cortesia, concretezza, considerazione e completezza**.



Source: <https://www.thebalancecareers.com/communication-skills-list-2063779>

6. Creatività e innovazione

La creatività è la capacità di trascendere i modi tradizionali di pensare o agire e di sviluppare idee, metodi o oggetti nuovi e originali.

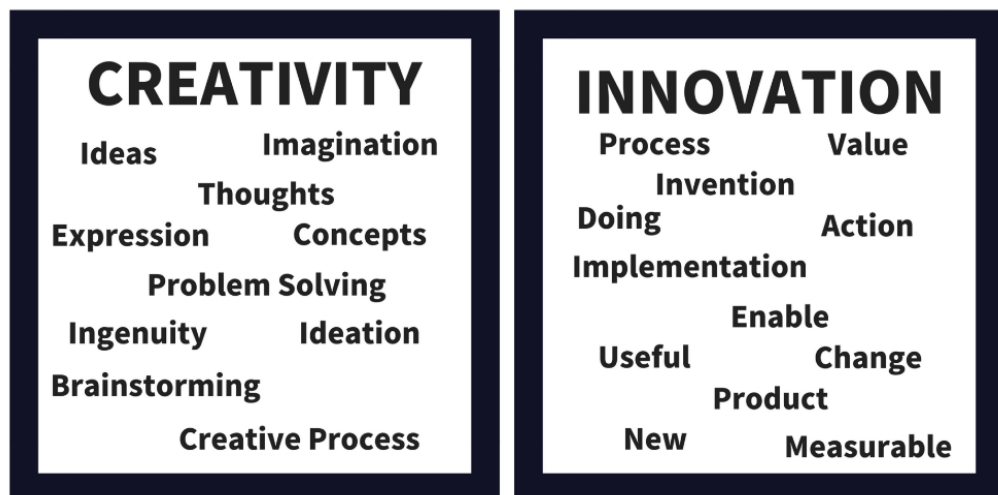
L'innovazione è l'implementazione pratica di idee che si traducono nell'introduzione di nuovi beni o servizi o nel miglioramento dell'offerta di beni o servizi.

La creatività è l'atto di trasformare idee nuove e fantasiose in realtà. La creatività è caratterizzata dalla capacità di percepire il mondo in modi nuovi, di trovare schemi nascosti, di creare connessioni tra fenomeni apparentemente non correlati e di generare soluzioni. La creatività coinvolge due processi: pensare, quindi produrre.

La creatività inizia con una base di conoscenza, l'apprendimento di una disciplina e la padronanza di un modo di pensare. Puoi imparare a essere creativo sperimentando, esplorando, mettendo in discussione le ipotesi, usando l'immaginazione e sintetizzando le informazioni.

Gli studi di Clayton M. Christensen e dei suoi ricercatori hanno scoperto il DNA dell'innovatore: la tua capacità di generare idee innovative non è solo una funzione della mente, ma anche una funzione di cinque comportamenti chiave che ottimizzano il tuo cervello per la scoperta

1. **Associazione:** tracciare connessioni tra domande, problemi o idee provenienti da campi non correlati
2. **Interrogare:** porre domande che sfidano la saggezza comune
3. **Osservare:** scrutare il comportamento di clienti, fornitori e concorrenti per identificare nuovi modi di fare le cose
4. **Networking:** incontrare persone con idee e prospettive diverse
5. **Sperimentare:** costruire esperienze interattive e provocare risposte non ortodosse per vedere quali intuizioni emergono



Source: <https://weareive.org/what-is-the-difference-between-creativity-and-innovation/>

7. Gestione del tempo

La gestione del tempo è **il processo di organizzazione e pianificazione di come dividere il proprio tempo tra diverse attività**. Se lo fai bene, finirai per lavorare in modo più intelligente, non duramente, per fare di più in meno tempo, anche quando il tempo è stretto e le pressioni sono elevate. I migliori gestiscono il loro tempo eccezionalmente bene.

<https://www.youtube.com/watch?v=xgp6eELYY1M>

8. Gestione del rischio

La gestione del rischio è **il processo di identificazione, valutazione e controllo delle minacce al capitale e agli utili di un'organizzazione**. Questi rischi derivano da una varietà di fonti

tra cui incertezze finanziarie, responsabilità legali, problemi tecnologici, errori di gestione strategica, incidenti e disastri naturali.

La gestione del rischio forse non è mai stata così importante come lo è ora. I rischi che le organizzazioni moderne devono affrontare sono diventati più complessi, alimentati dal rapido ritmo della globalizzazione. Emergono costantemente nuovi rischi, spesso legati e generati dall'uso ormai pervasivo della tecnologia digitale. Il cambiamento climatico è stato soprannominato un "moltiplicatore di minacce" dagli esperti di rischio.

<https://www.youtube.com/watch?v=TcKoUe8vRE0>



Source: <https://aipc.ae/risk-management-process/>

3. L'imprenditorialità è giusta per te?

Prima di procedere con il tuo piano per diventare un imprenditore, valuta le tue capacità rispetto a tutte le domande e considerazioni di cui sopra. Usa un'analisi SWOT personale per esaminare i tuoi punti di forza e di debolezza, le tue opportunità e le minacce che potresti incontrare.

Sii onesto con te stesso riguardo alle tue motivazioni e al livello di impegno che sei disposto a dare al tuo progetto. Questo potrebbe impedirti di commettere un errore costoso.

Mentre lavori alla tua analisi, potresti sentirti pronto per tuffarti nella tua nuova entusiasmante avventura. In alternativa, puoi decidere di aspettare e sviluppare ulteriormente le tue abilità. Potresti persino decidere che l'imprenditorialità non fa per te, dopo tutto.



Diventare un imprenditore è un'importante decisione professionale, quindi evita la tentazione di agire in modo impulsivo. Fai i tuoi compiti. Rifletti sulle tue esigenze, sui tuoi obiettivi e sulle tue circostanze finanziarie e personali. L'imprenditorialità può richiedere un'enorme quantità di tempo e dedizione, quindi assicurati che sia giusto.



Metodi interattivi per sviluppare le capacità imprenditoriali

1. Metodi per stimolare la creatività degli imprenditori
2. Metodi interattivi per sviluppare capacità imprenditoriali
 1. Sei pronto per essere un imprenditore?
 2. Inizia la tua attività con una graffetta
 3. Business Model Canvas – Pianifica la tua attività in una pagina!
 4. Gestisci la tua organizzazione con stile
3. Bibliografia

1. Metodi per stimolare la creatività degli imprenditori

I metodi della creatività vengono utilizzati per trovare nuove idee di prodotto. Questi metodi non cercano di trovare soluzioni che soddisfino i bisogni espressi sul mercato, ma cercano di anticipare l'evoluzione dei bisogni dei consumatori.

I metodi della creatività possono essere suddivisi in due categorie: metodi intuitivi e razionali.

Insieme a questi metodi possiamo aggiungere: The Delphi Group Method - il metodo del gruppo Delphi, 6 Thinking Hats Method - il metodo dei 6 cappelli per pensare, The Lotus Technique - la tecnica del loto (fiore di ninfea), The Interdependent Groups Method - il metodo dei gruppi interdipendenti (mosaico), The Pyramid Method - il metodo della piramide, Star bursting - lo scoppio delle stelle (esplosione stellare), ecc.

I metodi intuitivi si basano sull'idea che un gruppo di individui è molto più creativo di ogni individuo che lavora separatamente. L'accento è posto sull'effetto sinergico derivante dall'interazione tra i membri del gruppo. Attraverso questi metodi, vengono sfruttate l'immaginazione e l'intuizione delle persone che partecipano alle sessioni di creatività.

I metodi razionali implicano la ricerca di nuove idee di prodotto, a partire dall'analisi sistematica dei prodotti esistenti. Nel processo di analisi possono essere presi in considerazione diversi aspetti, quali: le caratteristiche dei prodotti esistenti, il loro comportamento nel consumo, le modalità di utilizzo, le situazioni di consumo, ecc.

2. Metodi interattivi per sviluppare le capacità imprenditoriali

2.1 Sei pronto per essere un imprenditore?

Preparazione: 15 minuti

Durata: 40 minuti

Dimensione dei gruppi: 5-30 persone

Età: 16+

Tags: imprenditorialità, autovalutazione

Quando viene utilizzato?

- valutare le qualità/competenze personali necessarie per diventare un imprenditore

Materiali:

- fogli stampati con il test del quoziente imprenditoriale e i risultati
- penne e pennarelli
- le spiegazioni stampate del quiz
- foglio per lavagna a fogli mobile

Come?

Preparazione:

• Stampa il questionario per stabilire il quoziente di imprenditorialità, adattato da Start Your Own Business, Sixth Edition: The Only Startup Book You'll Ever Need; il test è stato originariamente creato dall'assicurazione Northwestern Mutual Life. Avrai bisogno di una copia del test per ogni partecipante.

- Leggi brevemente la presentazione del questionario nella stessa appendice

Presentazione:

1. Chiedi ai partecipanti quali sono, dal loro punto di vista, le qualità più importanti di un imprenditore. Scrivi su una lavagna a fogli mobili le cose che hanno menzionato. Puoi utilizzare

un noto imprenditore nella tua comunità in modo che i partecipanti possano avere in mente una persona reale quando pensano a qualità/abilità specifiche.

2. Una volta terminata la sessione di brainstorming, presentare ai partecipanti l'idea che le capacità imprenditoriali possono essere testate e che durante questo esercizio possono testare il proprio quoziente imprenditoriale.

3. Consegnare a ciascun partecipante un questionario stampato e concedere loro 15-20 minuti per rispondere alle domande.

4. Dopo che tutti hanno finito di compilare il questionario, consegnare a ciascun partecipante un foglio stampato con i risultati del questionario. Aiuta i partecipanti a valutare il loro questionario di conseguenza rispondendo a turno a ciascuna domanda. Allo stesso tempo, spiega per ogni domanda perché alcune risposte sono più "imprenditoriali" di altre

5. Ricapitolando le abilità più importanti che le persone dovrebbero sviluppare per essere imprenditori di successo. Annota le nuove abilità sulla lavagna a fogli mobili che hai usato in origine.

6. Ricorda ai partecipanti quanto segue: il fatto che abbiano queste qualità/capacità, non significa automaticamente che avranno successo nella loro attività; inoltre, qualcuno che al momento non ha queste qualità/capacità, per avere successo può sviluppare queste capacità nel tempo; e in un caso e nell'altro ci vuole molto lavoro per sviluppare un business, le competenze da sole non bastano.

Domande successive:

Ora che sai qual è il tuo quoziente imprenditoriale e se stai pensando di diventare un imprenditore, quali pensi siano le tue capacità su cui puoi già fare affidamento che ti aiuteranno a far crescere la tua attività?

Di quali abilità hai bisogno per sviluppare e come pensi di farlo?

<https://www.youtube.com/watch?v=IjJILQu2xM8>



Source: 21stcenturyeducation.edu.pk/course/entrepreneurship/



Appendice

Metti alla prova il tuo quoziente imprenditoriale!

Adattato da Start Your Own Business, Sixth Edition: The Only Startup Book You'll Ever Need, di Inc the Staff of Entrepreneur Media; il test è stato originariamente sviluppato dalla Northwestern Mutual Life Insurance.

Prima di sostenere questo test, ricorda: anche se hai un alto quoziente imprenditoriale, non significa automaticamente che la tua attività avrà successo, ma che hai le qualità/competenze per avere successo in un'attività per la quale devi lavorare molto.

Non pensare troppo quando rispondi alle domande. Scegli la prima risposta che ti viene in mente quando pensi a te stesso. Inizia la prova!

Rispondi alle seguenti domande con "SI" o "NO" e somma il tuo punteggio, come indicato nella sezione alla fine del test, per scoprire qual è il tuo quoziente di imprenditorialità.

Si No

- ___ ___ 1. Sei uno dei migliori studenti della tua scuola?
- ___ ___ 2. Ti piace partecipare ad attività di gruppo come club o sport di squadra?
- ___ ___ 3. Preferisci stare da solo?
- ___ ___ 4. Ti sei candidato al consiglio studentesco o hai avviato piccole iniziative imprenditoriali, come un chiosco di limonate, un giornale di classe/famiglia o una vendita di carte?
- ___ ___ 5. Sei testardo?
- ___ ___ 6. Sei prudente?
- ___ ___ 7. Sei audace o avventuroso?
- ___ ___ 8. Le opinioni degli altri contano molto per te?
- ___ ___ 9. Avvieresti un'attività in proprio solo per sfuggire alla routine quotidiana?
- ___ ___ 10. Anche se ti piace lavorare, saresti disposto a lavorare di notte?
- ___ ___ 11. Sei disposto a lavorare, non importa quanto tempo, anche se hai dormito poco o niente, per completare un progetto?
- ___ ___ 12. Dopo aver completato con successo un progetto, ne inizi un altro subito dopo?
- ___ ___ 13. Sei disposto a utilizzare i tuoi risparmi per avviare un'impresa?
- ___ ___ 14. Saresti disposto a prendere in prestito denaro da qualcun altro?
- ___ ___ 15. Se la tua attività fallisse, ne avvieresti subito una nuova?
- ___ ___ 16. Oppure inizieresti a cercare un lavoro con uno stipendio regolare?
- ___ ___ 17. Pensi che sia rischioso fare l'imprenditore?
- ___ ___ 18. Scrivi i tuoi obiettivi a breve oa lungo termine?
- ___ ___ 19. Pensi di avere la capacità di gestire bene i tuoi soldi?
- ___ ___ 20. Ti annoi facilmente?
- ___ ___ 21. Sei ottimista?





Come calcolare il tuo punteggio:

1. Se sì, sottrarre 4 punti; in caso contrario, aggiungi 4.
2. Se sì, sottrarre 1 punto; in caso contrario, aggiungi 1.
3. Se sì, raccogli 1 punto; in caso contrario, sottrarre 1 .
4. Se sì, raccogli 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
5. Se sì, raccogli 1 punto; in caso contrario, sottrarre 1.
6. Se sì, sottrarre 4 punti; in caso contrario, aggiungi 4.
7. Se sì, raccogli 4 punti; in caso contrario, non ottieni punti.
8. Se sì, sottrarre 1 punto; in caso contrario, aggiungi 1.
9. Se sì, aggiungi 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
10. Se sì, aggiungi 2 punti; in caso contrario, sottrarre 6.
11. Se sì, raccogli 4 punti; in caso contrario, non ottieni punti.
12. Se sì, raccogli 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
13. Se sì, raccogli 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
14. Se sì, raccogli 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
15. Se sì, raccogli 4 punti; in caso contrario, sottrarre 4.
16. Se sì, sottrarre 1 punto; in caso contrario, non ottieni punti.
17. Se sì, sottrarre 2 punti; in caso contrario, aggiungi 2.
18. Se sì, raccogli 1 punto; in caso contrario, sottrarre 1.
19. Se sì, raccogli 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
20. Se sì, aggiungi 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.
21. Se 2, aggiungi 2 punti; in caso contrario, sottrarre 2.

Risultati del test

- Un punteggio di 35 punti o più: tutto sta andando bene per te. Hai il potenziale per ottenere uno spettacolare successo imprenditoriale.

- Un punteggio compreso tra 15 e 34: il tuo background, le tue abilità e il tuo talento ti danno un'ottima possibilità di avere successo nella tua attività. Dovresti andare lontano.

- Un punteggio compreso tra 0 e 14: hai buone capacità per avviare e/o esperienza per gestire un'impresa e dovresti avere successo nell'avviarne una se impari a gestirla.

- Un punteggio compreso tra -15 e -1: potresti avere successo se ti avventurassi da solo, ma potresti dover lavorare di più per compensare la mancanza di vantaggi e competenze che danno agli imprenditori un vantaggio quando avviano l'attività

- Un punteggio compreso tra -16 e -43: Probabilmente hai altri talenti oltre a questo.

Dovresti pensare se costruire un'impresa è ciò che vuoi veramente fare, perché potresti trovarti a nuotare controcorrente. Lavorare in un'azienda o per qualcun altro, sviluppare una carriera in una professione o acquisire esperienza in un campo tecnico sarebbe molto più adatto a te e ti permetterebbe di godere di uno stile di vita più appagante e adatto alle tue capacità e ai tuoi interessi.

Interpretazione:

Se il tuo punteggio è alto, non significa necessariamente che avrai successo nella tua attività, ma che hai le qualità necessarie per avere successo nell'attività che hai avviato. Se il tuo punteggio è basso, non significa che non avrai successo. Ci sono altri fattori da considerare prima di fare questo passo.

2.2. Inizia la tua attività con una graffetta

Preparazione: 30 minuti

Durata: 45 minuti

Dimensione dei gruppi: 5-20 persone





Età: 16+

Tags: imprenditorialità, creatività, uso alternativo, pensiero innovativo, "pensare fuori dagli schemi"

Quando viene utilizzato?

- valutazione del potenziale creativo;
- miglioramento delle capacità di pensiero/pensiero "out of the box";
- capire come la creatività e l'innovazione aiutano a far crescere il tuo business.

Materiali:

- penne, post-it, fogli per lavagna a fogli mobili, pennarelli, graffette

Come?

Preparazione:

- Leggi la breve panoramica del test sugli usi alternativi nel FACTS BOX.

Presentazione:

1. Avviare la discussione chiedendo ai partecipanti la loro definizione di "creatività" e scrivere le loro risposte su una lavagna a fogli mobili.
2. Poi chiedi loro quali sono le principali cose/aspetti che una persona dovrebbe avere per essere considerata creativa. Scrivi anche queste risposte sulla lavagna a fogli mobili.
3. Dai a ogni partecipante una graffetta e molti post-it, quindi dai loro 3 minuti per pensare a quante più alternative possibili all'uso della graffetta. Per ogni idea, dovrebbero usare un post-it diverso.
4. Poi chiedi ai partecipanti di attaccare i post-it sulla lavagna a fogli mobili mentre li presentano. Chiedi loro di attaccare sulla lavagna a fogli mobili solo le nuove idee, quelle che non sono state menzionate prima.
5. Dopo che tutte le idee sono sulla lavagna a fogli mobili, dividere le idee sui post-it con l'aiuto dei partecipanti in tre categorie:
 - Usa la graffetta così com'è;
 - Modificare il design della graffetta;
 - Aggiunge un oggetto alla graffetta, creando un altro oggetto.

Inoltre, analizza le idee insieme ai partecipanti dalle seguenti prospettive:

- Fluidità (quanti usi trovati da ciascun partecipante rispetto al numero totale di usi trovati dal gruppo);
- Originalità (quanto è insolita l'idea);
- Flessibilità (quanti settori diversi vengono coperti con le idee; per esempio, se qualcuno accenna all'idea di utilizzare graffette come orecchini ma anche come collana, allora quella persona ha coperto solo un settore – gioielli/accessori);
- Elaborazione (quanto erano dettagliate le idee).

6. Chiedi ai partecipanti come sono arrivati a queste idee, quindi presenta loro l'idea che la creatività può essere allenata attraverso esercizi quotidiani come questo.

7. Ora chiedi ai partecipanti perché la creatività potrebbe essere importante per un'azienda. Sulla base delle loro risposte, spiega loro che non basta essere creativi, pensare "fuori dagli schemi", e che è importante essere in grado di applicare la creatività per risolvere i problemi della comunità, per soddisfare i bisogni di potenziali clienti o opportunità di business. Pertanto, le idee creative devono essere messe in pratica attraverso l'innovazione.

Domande successive:

Chiedi ai partecipanti di dire cosa è successo una volta che hanno visto le idee di altre persone su come usare una graffetta. Hanno trovato altre idee?



Chiedi loro quanti usi alternativi hanno trovato prima che diventassero davvero creativi usando una graffetta? Cosa dice loro? Aiutali a capire che è molto importante accettare le sfide e che le buone idee vengono dopo piuttosto che all'inizio del processo.

FACTS BOX

Alternative Uses Task - Prova di usi alternativi

Sviluppato da J.P. Guilford nel 1967, l'Alternative Uses Task Test chiede di trovare quanti più usi possibili per un oggetto, come un mattone, una scarpa, una graffetta, ecc., in un breve periodo di tempo (di solito tra 2 e 5 minuti).

Il test misura le capacità di pensiero divergenti di una persona. Ciò contrasta con i test tradizionali che si concentrano sul pensiero convergente, ovvero la capacità di una persona di trovare un'unica soluzione "corretta" a un problema. Questo test incoraggia le persone a trovare più soluzioni a un problema.

In vari studi, il test ha mostrato che i partecipanti che hanno trovato molte idee in un dato momento avevano risposte molto più creative, e le idee offerte all'inizio, tra le prime, erano meno creative rispetto a quelle nella seconda parte dell'elenco delle idee. In altre parole, la creatività migliora con la pratica e la tenacia.

La valutazione del test comprende quattro elementi:

1. Fluidità: quanti usi può trovare una persona;
2. Originalità: quanto sono insolite le idee, una sorta di prova di un pensiero diverso;
3. Flessibilità – la varietà di idee, provenienti da vari settori o categorie;
4. Elaborazione - quanto dettagliate sono descritte le idee.

Questo test può essere utilizzato ogni giorno, partendo da vari oggetti, come strumento per sviluppare la creatività.

<https://www.youtube.com/watch?v=yjYrxcGSWX4>

<https://www.youtube.com/watch?v=tTjETjGDFY>



Image ID: H99MXN
www.alamy.com



<https://www.alamy.com/stock-photo-creative-creativity-innovation-design-vision-concept-126130669.html>

2.3. Business Model Canvas – Pianifica la tua attività in una pagina!

Preparazione: 60 minuti

Durata: 90 minuti

Dimensione dei gruppi: 5-30 persone

Età dei partecipanti: 16+

Tags: imprenditorialità, pianificazione, business plan

Quando viene utilizzato?

- trasformare un'idea imprenditoriale in un vero e proprio progetto, pronto per essere messo in pratica
- pianificazione di progetti che coinvolgono diverse tipologie di committenti e stakeholder

Materiali:

fogli di lavagna a fogli mobili, post-it – di vari colori, pennarelli, videoproiettore e laptop

Preparazione:

Guarda la breve presentazione video sul modello di business canvas

qui: <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>;

• Preparare un foglio per lavagna a fogli mobili, utilizzando il modello di business canvas disponibile a questo link:

<https://templatelab.com/business-model-templates/>;

• Utilizzando post-it multicolori, prepara la presentazione del progetto/idea imprenditoriale (scegli un'idea semplice, magari anche familiare ai partecipanti), seguendo le nove sezioni del canvas; utilizzare almeno due tipi di clienti in modo che le persone capiscano come i clienti possono diventare partner chiave o fornire risorse chiave al progetto quando viene discusso un altro segmento di clienti.

Presentazione:

1. Chiedere ai partecipanti quali sono gli elementi principali di qualsiasi progetto (obiettivi, scopo, problema, beneficiari, attività, metodologia, risultati stimati, budget, ecc.) o di qualsiasi idea imprenditoriale (prodotti, clienti, canali di distribuzione, prezzi, costi, promozione ecc.).
2. Presenta il business model canvas come uno strumento che racchiude in un'unica pagina tutti i componenti di un progetto/idea imprenditoriale.
3. Esempifica l'uso del modello di business canvas con il progetto/idea imprenditoriale che hai preparato prima del workshop. Mostra come funziona il modello per almeno due diversi segmenti di clientela. Mostra loro come i nove elementi sono correlati tra loro: clienti/segmenti di clienti, esempi di valore del cliente (prodotti/servizi), relazione con il cliente, canali di comunicazione, flussi di entrate, attività chiave, risorse chiave, partner chiave e struttura dei costi.
4. Dividere i partecipanti in gruppi di cinque e dare a ciascuno una lavagna a fogli mobili.
5. Chiedere a ciascun gruppo di preparare un modello di business canvas su un foglio della lavagna a fogli mobili.
6. Chiedere a ciascun gruppo di presentare un'idea di progetto che vorrebbe implementare nella propria comunità/scuola/quartiere e preparare una presentazione del progetto utilizzando il modello di business canvas.

7. Ogni gruppo ha dai cinque ai sette minuti per presentare il proprio progetto.
8. Dai un feedback su ogni idea di progetto. Non concentrarti sull'idea del progetto, ma su come il progetto è stato pianificato utilizzando il modello di business canvas.

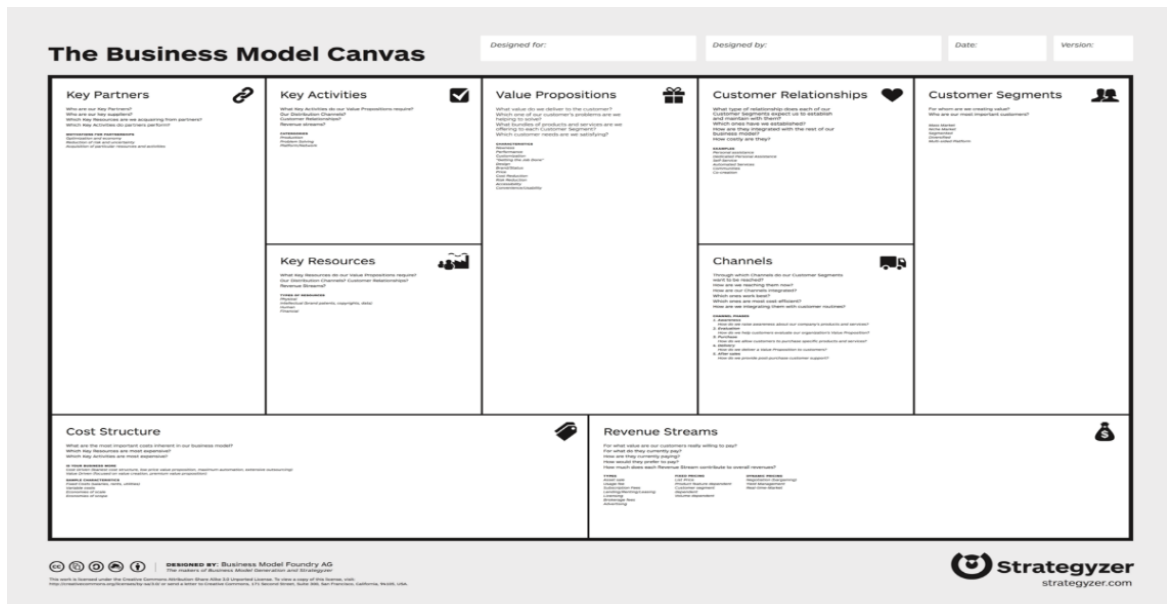
Domande successive:

Come si è sviluppata/cambiata l'idea del progetto durante l'esercizio?

Quali sono i nuovi aspetti/idee o nuove domande relative al progetto, generate con l'utilizzo del business model canvas?

Cosa puoi dire della sostenibilità del tuo progetto, guardando al modello di business che hai sviluppato?

<https://www.youtube.com/watch?v=I8nwNcCfyig>



Source: https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas

2.4. Gestisci la tua organizzazione con stile

Preparazione: 25 minutes

Durata: 45 minutes

Dimensione dei gruppi: 15 persone

Età: 16+

Tags: imprenditorialità, leadership, stili di leadership

Quando viene utilizzato?

- per apprendere e comprendere diversi stili di leadership
- per comprendere i vantaggi e gli svantaggi di ogni stile di leadership

Materiali: fogli per lavagna a fogli mobili, pennarelli

Come?

Preparazione:

- Stampa i tre scenari con i tre tipi di leader (leader democratico, leader autocratico e leader laissez-faire) dall'appendice.

Presentazione:

1. Dividi i partecipanti in tre gruppi e selezionare una persona da ciascun gruppo da designare come leader.

2. Assegna a ciascun leader (ma NON ai gruppi) uno dei tre scenari in appendice.
3. Mentre i tre leader leggono il loro copione, consegna a ogni gruppo una lavagna a fogli mobili e dei pennarelli e comunica loro che riceveranno istruzioni dai loro leader.
4. Ora lascia che i gruppi siano guidati dai leader e svolgano il compito in circa 15 minuti.
5. Ogni gruppo deve presentare le proprie decisioni e risultati dell'attività di gruppo.

Domande successive:

Quali comportamenti hai identificato nei tuoi leader? E tra i "seguaci"?

Come ti sei sentito come leader o membro del team durante il gioco di ruolo?

Quanto è stata efficace ogni riunione guidata dal leader?

Quali sono stati i vantaggi e gli svantaggi di ogni incontro determinati dallo stile di leadership?

<https://www.youtube.com/watch?v=2IEp4TVpxgA>



Appendice

Scenario A



Sei un manager in un'azienda con 250 dipendenti. Il top management ti chiede di dare suggerimenti per l'organizzazione della festa annuale. Lo scopo della festa è celebrare i buoni risultati dell'azienda a cui hanno contribuito tutti i dipendenti, quindi è necessario offrire un'ampia varietà di attività nella proposta. Hai pianificato un breve incontro con il tuo team. Nei prossimi 15 minuti devi raccogliere quante più idee possibili e elaborare un piano per la festa.

Al termine dell'incontro, una persona sarà nominata per presentare i risultati e rispondere alle domande.

Riepilogo:

- Obiettivo dell'incontro: creare un piano di attività per la festa.
- Durata: 15 minuti.
- Logistica: il piano verrà scritto su un foglio di lavagna a fogli mobili.
- Verrà nominata una persona per presentare i risultati.

Cerca di seguire bene i seguenti comportamenti:

- Ti prepari con cura e prendi appunti sulle idee di base che vuoi portare alla riunione.
- Sei l'unico che sa cosa è bene per la squadra.
- Tu conduci la discussione; dà ordini agli altri su ciò che deve essere fatto.
- Assegna immediatamente compiti a ciascun membro del team.
- Influenza e domina la discussione fino all'ultimo dettaglio.
- Parli di più.
- Non devi fare domande e ascoltare; interrompi immediatamente la conversazione se ritieni che non sia necessario.
- Interrompi spesso gli altri.
- Criticare e lodare direttamente, apertamente.
- Non chiedere ai membri del team di presentare le loro idee o suggerimenti.
- Ti aspetti ottimi risultati e giudichi i tuoi subordinati, considerandoti il migliore.
- Dopotutto, hai già il piano per la festa e devi solo spiegarlo ai tuoi subordinati.
- Devi presentare i risultati.

Scenario B

Sei un manager in un'azienda con 250 dipendenti. Il top management ti chiede di dare suggerimenti per l'organizzazione della festa annuale. Lo scopo della festa è celebrare i buoni risultati dell'azienda a cui hanno contribuito tutti i dipendenti, quindi è necessario offrire un'ampia varietà di attività nella proposta. Hai pianificato un breve incontro con il tuo team. Nei prossimi 15 minuti devi raccogliere quante più idee possibili e elaborare un piano per la festa.

Al termine dell'incontro, una persona sarà nominata per presentare i risultati e rispondere alle domande.

Riepilogo:

- Obiettivo dell'incontro: creare un piano di attività per la festa.
- Durata: 15 minuti.
- Logistica: il piano verrà scritto su un foglio di lavagna a fogli mobili.
- Verrà nominata una persona per presentare i risultati.

Cerca di seguire bene i seguenti comportamenti:

- Fin dall'inizio, informi il tuo team sugli obiettivi dell'incontro, su cosa si prevede di raggiungere alla fine e su come discuterne.
- Raggiungere un'intesa sull'organizzazione della riunione e sui compiti individuali.



- Chiedi ai membri del team di dare suggerimenti specifici e incoraggia tutti a essere attivi.
- Fai domande per supporto e incoraggiamento; ascolta attentamente.
- Coinvolgi i tuoi colleghi nel processo decisionale.
- Spieghi loro le tue opinioni e non le imponi.
- Coinvolgi i più tranquilli e incoraggi tutti a contribuire.
- Non forzare nulla, ma fornisci attività di supporto per tutti i dipendenti.
- Controlla la discussione solo quando necessario e supporta le iniziative individuali o la conduzione della riunione da parte dei membri del team.

Scenario C

Sei un manager in un'azienda con 250 dipendenti. Il top management ti chiede di dare suggerimenti per l'organizzazione della festa annuale. Lo scopo della festa è celebrare i buoni risultati dell'azienda a cui hanno contribuito tutti i dipendenti, quindi è necessario offrire un'ampia varietà di attività nella proposta. Hai pianificato un breve incontro con il tuo team. Nei prossimi 15 minuti devi raccogliere quante più idee possibili e elaborare un piano per la festa.

Al termine dell'incontro, una persona sarà nominata per presentare i risultati e rispondere alle domande.

Riepilogo:

- Obiettivo dell'incontro: creare un piano di attività per la festa.
- Durata: 15 minuti.
- Logistica: il piano verrà scritto su un foglio di lavagna a fogli mobili.
- Verrà nominata una persona per presentare i risultati.

Cerca di seguire bene i seguenti comportamenti:

- Inizia informando brevemente i tuoi subordinati sugli obiettivi della riunione; senza dare troppi dettagli; chiedi loro di iniziare a lavorare.
- Sii più un osservatore.
- Lasciali parlare tra loro e non interferire.
- Verifica che siano in grado di gestire la discussione senza che tu venga coinvolto.
- Non esprimere le tue opinioni.
- Non partecipare a discussioni ed evita il contatto visivo.
- Attendi che le domande ti vengano rivolte direttamente.
- Rispondi alle domande con altre domande o chiedi semplicemente: "Ma cosa ne pensi?".
- Non criticare, non lodare.
- Hai un ruolo neutrale; non sei il capo squadra.
- Un'altra persona dovrebbe presentare le risposte.



Bibliography

1. <https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp#:~:text=Entrepreneurship%20is%20when%20an%20individual,with%20an%20innovative%20new%20idea>
2. <https://en.wikipedia.org/>
3. https://www.mindtools.com/pages/article/newCDV_76.htm
4. Anderson and Adams, “Mastering Leadership,” Wiley, 2015.
5. Bucur Viorel, Curs Antreprenoriat, ClujNapoca 2011
6. Dorel Ursu -Crearea și dezvoltarea afacerilor –planul de afaceri, Modul 4, Programul “Investește în oameni”, 2007-2013
7. Dyer, Gregersen, and Christensen - The Innovator’s DNA: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators
8. Harkavy Daniel - Cele 7 perspective ale liderilor eficienti Metode testate pentru decizii mai bune si o influenta mai mare, Amaltea, 2021
9. Roxana Carmen Cordoș, Bacali, L. și alții , Antreprenoriat, Ed. Toderco, Cluj-Napoca, 2008
10. Stanier Bungay Mickael, Coaching zi de zi, ed. Publica, 2017
11. http://www.tydzienprzedsiebiorczosci.pl/files/best_practices_EN.pdf
12. *Start Your Own Business, Sixth Edition: The Only Startup Book You'll Ever Need*, written by Inc The Staff of Entrepreneur Media. <http://www.amazon.com/Start-Your-Own-Business-Sixth>
13. *How to Improve Your Critical Thinking Skills and Make Better Business Decisions* <http://www.entrepreneur.com/article/226484>
14. Articol despre luarea deciziilor: <https://new.edu/resources/making-rational-decisions>
15. *Dan Ariely: Are we in control of our own decisions?*, TED Talks https://www.ted.com/talks/dan_ariely_asks_are_we_in_control_of_our_own_decisions?language=en
16. Cum să atragi investitorii: http://www.iseeyou-network.eu/files/8514/5579/7112/Business_Angel_Attraction_Plan.pdf
17. Robert Kiyosaki, *Rich Dad’s Cashflow Quadrant. Guide to Financial Freedom* (2012).



18. *Trump and Kiyosaki on Building Business Wealth*,
<http://www.entrepreneur.com/article/169174>
19. Business Model
Canvas <http://www.businessmodelgeneration.com/> <http://nonprofitcanvaskit.com/>
20. *The 7 habits of highly effective people*, by Stephen Covey: <https://www.stephencovey.com/7habits/7habits-habit1.php>
21. *7 Reasons '7 Habits of Highly Effective People' Lives on 25 Years Later* <http://www.entrepreneur.com/article/236544>
22. *Leadership Styles and Types: Authoritarian, Laissez-Faire & Democratic* <http://study.com/academy/lesson/leadership-styles-and-types-authoritarian-laissez-faire-democratic.html>
23. Leadership situational: <https://situational.com/the-cls-difference/situational-leadership-what-we-do/>
24. Stilurile de leadership: https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_84.html
25. Clutterbuck, David & Chartered Institute of Personnel and Development. *Everyone needs a mentor: fostering talent in your organisation*. (Chartered Institute of Personnel and Development, 2004).
26. Crețu D., Daniliuc F., Vrînceanu C. Ghid practic pentru antreprenori, Evrika Publishing, 2021
27. Goleman David. Leadership. Puterea inteligenței emoționale. Selecție de texte, Curtea veche, București, 2016
28. Humphrey, Ronald H. *Effective leadership: theory, cases, and applications*. (SAGE, 2014).