

Con il presente numero, la rivista inaugura una nuova sezione, che ha l'obiettivo, così come recita il nome, "Strumenti", di fornire agli operatori materiali utili per la prassi educativa nei percorsi di istruzione e formazione professionale.

Per il corrente anno, si è stabilito di tenere presenti tre blocchi tematici: l'orientamento, gli aspetti metodologici, gli aspetti professionalizzanti.

In questo primo numero, si focalizza l'orientamento. In particolare, si sono scelti materiali che possono essere utilizzati in tre momenti: nella fase di accoglienza, durante il percorso, nell'accompagnamento finale.

1) Accoglienza

Per *l'accoglienza*, si propone una unità di apprendimento elaborata per le diverse comunità professionali e volta a far conoscere il settore di riferimento ai ragazzi nella fase iniziale dell'anno, consentendo loro di acquisire le prime abilità informatiche¹.

2) Accompagnamento in itinere

Per *l'accompagnamento in itinere*, si è utilizzata una esercitazione volta a definire obiettivi personali e di gruppo da monitorare nel corso dell'anno².

3) Accompagnamento finale

Per *l'accompagnamento in uscita*, si è riprodotta una scheda che introduce al lavoro autonomo³.

¹ Dalla collaborazione CNOS-FAP e CIOFS/FP, sono nate 11 guide per l'elaborazione di piani formativi personalizzati relative a 11 comunità professionali: *alimentazione, aziendale e amministrativa, commerciale e delle vendite, estetica, legno e arredamento, sociale e sanitaria, tessile e moda, elettrica e elettronica, grafica e multimediale, meccanica, turistica e alberghiera*. Le guide hanno delle parti comuni e delle parti specifiche per la specifica comunità in oggetto. L'unità di apprendimento, cui si fa riferimento qui, è una delle parti comuni a ciascuna guida e quindi presente in ogni volume.

² L'esercitazione è tratta da: CNOS-FAP Piemonte (a cura di), *L'orientamento nel CFP. 2 Guida per l'accompagnamento in itinere*, CNOS-FAP - CIOFS/FP, Roma, 2003.

³ La scheda è tratta da: GHERGO F., *Guida per l'accompagnamento al lavoro autonomo. Una proposta di percorsi per la creazione d'impresa*, CNOS-FAP - CIOFS/FP, Roma, 2003.

1) ACCOGLIENZA

Materiale tratto da:

CNOS-FAP - CIOFS/FP, *Guida per l'elaborazione di piani formativi personalizzati. Comunità professionale elettrica e elettronica*, CNOS-FAP - CIOFS/FP, Roma, 2004, 74-78.

Unità di apprendimento: "Dossier sulla comunità professionale" Scheda descrittiva

ATTIVITÀ	REALIZZAZIONE ATTIVITÀ DI ACCOGLIENZA
Compito - prodotto	<p>Realizzazione di un cartellone, o di un fascicolo o di una presentazione in PowerPoint, in cui venga presentato chi sono i membri del gruppo di lavoro e quanto hanno conosciuto della realtà del CFP e della comunità professionale in cui sono inseriti. Tale attività potrà essere preceduta dalla realizzazione di un "gioco" iniziale, in cui gli allievi possano conoscersi tra loro e dividersi in piccoli gruppi di lavoro, in vista dell'attuazione del prodotto.</p> <p>Il prodotto potrà poi essere presentato dai membri dei singoli gruppi o nella riunione assembleare del mattino, in modo che gli appartenenti alle diverse comunità professionali presenti nel Centro possano conoscere anche le altre comunità oltre alla propria, o al primo incontro con i genitori.</p>
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none">• Promuovere la conoscenza della realtà formativa in cui gli allievi si sono inseriti (ambiente, laboratori, regolamento, personale educativo, ecc.)• Promuovere negli allievi la conoscenza delle caratteristiche personali richieste per l'inserimento nella comunità professionale in vista di una conferma della scelta fatta• Promuovere l'interesse, la sensibilità e la curiosità verso la professione• Promuovere la collaborazione e la cooperazione degli allievi tra loro• Promuovere lo sviluppo della capacità di ascolto, di dialogo e di confronto, accogliendo quanto dicono gli altri• Promuovere negli allievi la presa di coscienza delle proprie dinamiche personali che portano all'affermazione della propria identità attraverso rapporti costruttivi con adulti di riferimento e coetanei• Aiutare gli allievi a porre le prime basi per superare le dimensioni strumentali della Patente Europea per il Computer (ECDL) e dimostrare di considerare la multimedialità e l'uso degli strumenti informatici un fecondo ambiente di apprendimento, in prospettiva teorica e/o professionale

Segue

Segue

ATTIVITÀ	REALIZZAZIONE ATTIVITÀ DI ACCOGLIENZA
<p>Obiettivi specifici di apprendimento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoscere i compagni di corso e, in modo più approfondito, i compagni del gruppo di lavoro • Adottare comportamenti adeguati al lavoro di gruppo • Conoscere gli ambienti, i laboratori ed il personale educativo del CFP • Conoscere più approfonditamente l'ambiente del Centro incontrando gli allievi dell'ultimo anno per sapere da loro come è stato il loro ingresso al CFP e come si sono trovati • Conoscere la strutturazione generale della comunità professionale di appartenenza • Riconoscere i prodotti/servizi tipici realizzati, le tecnologie impiegate e le figure professionali impegnate • Realizzare interviste ad alcuni membri del CFP (direttore, <i>tutor</i>, allievi del terzo anno) • Essere in grado di riportare per scritto le interviste realizzate • Realizzare fotografie delle persone e degli ambienti del CFP • Utilizzare materiali per la realizzazione del cartellone • Utilizzare materiali multimediali per comporre il fascicolo o la presentazione in PowerPoint • Realizzare un cartellone, un fascicolo o una presentazione in PowerPoint utilizzando le interviste, le fotografie e tutto il materiale raccolto durante la visita al Centro
<p>Destinatari</p>	<p>Allievi del primo anno dei corsi di qualificazione professionale. Non è richiesto alcun tipo di prerequisito</p>
<p>Tempi di svolgimento</p>	<p>La durata dell'UdA è prevista in circa 40 ore ed è da svolgersi all'inizio per percorso formativo</p>
<p>Sequenza in fasi e esperienze</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione dell'UdA da parte di un formatore • Gioco di conoscenza all'interno del gruppo • Divisione in gruppi di 4/5 allievi ciascuno • Visita alle aule e ai laboratori e realizzazione di fotografie di questi ambienti • Incontro con il direttore del Centro e realizzazione di fotografie e di una intervista • Incontro con il <i>tutor</i> del corso e realizzazione di fotografie e di una intervista • Incontro con un gruppo di allievi del terzo anno e realizzazione di fotografie e di una intervista • Analisi e sistemazione del materiale raccolto • Valutazione delle capacità dei membri del gruppo per la scelta del prodotto da realizzare • Impostazione di un cartellone, o fascicolo, o presentazione di PowerPoint in cui inserire in modo creativo il materiale raccolto • Presentazione e spiegazione del lavoro prodotto alla riunione assembleare del mattino • Presentazione e spiegazione del lavoro prodotto al primo incontro con i genitori

Segue

Segue

ATTIVITÀ	REALIZZAZIONE ATTIVITÀ DI ACCOGLIENZA
<p>Risorse umane coinvolte</p>	<p>Tutor-coordinatore: responsabile dell'attività, di curare l'aspetto relazionale del gioco di conoscenza iniziale e l'organizzazione delle visite dei ragazzi al Centro e degli incontri con le varie figure (direttore, allievi dell'ultimo anno, formatori, ecc.)</p> <p>Formatore dell'area dei linguaggi: responsabile di curare l'aspetto linguistico dell'intervista e della sua trascrizione e dell'intero lavoro, sia esso in forma di cartellone, di fascicolo o di presentazione di PowerPoint</p> <p>Formatore dell'area tecnologica: responsabile di curare il supporto informatico per la realizzazione del lavoro e la corretta realizzazione del <i>reportage</i> fotografico</p> <p>Formatore dell'area professionale: responsabile di curare la visita degli allievi ai laboratori e di spiegare, rispondendo all'intervista, gli aspetti essenziali della comunità professionale di appartenenza</p> <p>Formatore dell'area scientifica: responsabile di curare il rispetto dell'ambiente durante la visita dei ragazzi e di curare la gestione degli strumenti "matematici" (righelli, squadre, ecc.) per la realizzazione dei cartelloni o dei fascicoli</p>
<p>Materiali</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Scheda per il gioco iniziale di conoscenza, che è possibile consultare in: BECCIU M. - COLASANTI A.R., <i>La promozione delle capacità personali. Teoria e prassi</i>, Roma, CNOS-FAP - CIOFS/FP, 2003, 35-37. • Schede per le interviste, che è possibile consultare in: CNOS-FAP PIEMONTE (a cura di), <i>L'orientamento nel CFP. 1. Guida per l'accoglienza</i>, Roma, CNOS-FAP - CIOFS/FP, 2003, 100-105. • Macchina fotografica • PC con PowerPoint • Videoproiettore • Cartelloni colorati, Fogli colorati, Forbici, Colla, Pennarelli • Scheda di informatica 1 "Salvataggio dati personali su floppy" (in allegato)

**Unità di apprendimento: “Dossier sulla comunità professionale”
Strumenti: Informatica 1**

Salvataggio dati personali su floppy

Compito - prodotto

Realizzare sul supporto di memorizzazione una struttura per il salvataggio e l'archiviazione di documenti personali

Obiettivi formativi

- Stimolare i ragazzi ad acquisire la terminologia tecnica di base
- Fornire agli allievi una conoscenza di base sul sistema operativo e la sua interfaccia grafica
- Sviluppare abilità e caratteristiche professionali di base attraverso la realizzazione di una struttura per il salvataggio di dati

Obiettivi specifici di apprendimento

- Adottare comportamenti adeguati alle norme vigenti (Dlgs 626/94) e principali criteri ergonomici
- Utilizzare le principali funzioni del sistema operativo con particolare riferimento alla gestione dell'ambiente operativo di file e cartelle
- Conoscere le caratteristiche generali dell'ambiente operativo
- Conoscere e utilizzare i principali supporti di memorizzazione
- Applicare le metodologie più idonee per realizzare una struttura di salvataggio dati
- Impostare e gestire l'ambiente operativo (configurazione *desktop*, stampanti...)

Tempi

Circa 2 ore

Sequenza in fasi ed esperienze

- Presentazione del lavoro
- Personalizzazione attraverso le icone di collegamento al floppy su desktop
- Impostazione di stampante predefinita
- Realizzazione di una particolare struttura in cartelle su floppy disk
- Copia di sicurezza backup e restore
- Modifica e cancellazione di parti della struttura realizzata
- Visualizzazione e verifica del contenuto di un floppy, hard disk o unità di rete
- Copia e spostamento di file dall'hard disk o unità di rete a floppy e viceversa
- Compressione e decompressione dei file con Winzip
- Apertura di un file con Wordpad
- Impostazione delle preferenze di stampa
- Stampa di file
- Verifiche in itinere
- Recupero delle anomalie
- Duplicazione del floppy
- Valutazione finale

Strumenti

- Attrezzature laboratorio informatico
- Filmati
- Diapositive PowerPoint
- Videoproiettore

2) ACCOMPAGNAMENTO IN ITINERE

Materiale tratto da:

CNOS-FAP Piemonte (a cura di), *L'orientamento nel CFP. 2 Guida per l'accompagnamento in itinere*, CNOS-FAP - CIOFS/FP, Roma, 2003, 93-94.

Esercitazione: "Il mio goal settimanale"

Riportiamo una tavola che spiega l'esercitazione (finalità, tempi, svolgimento dell'attività, indicazioni per eventuali approfondimenti) e le schede utili per svolgere la stessa esercitazione.

FINALITÀ: Aiutare gli allievi ad assumersi maggior responsabilità per il proprio apprendimento esercitandosi a porre delle mete e a verificarne il raggiungimento.	
TEMPO: 25 min.	OCCORRENTE: Scheda "Il mio goal settimanale" Scheda di revisione.
SVOLGIMENTO: L'operatore propone un esercizio da ripetere periodicamente ogni 1 o 2 settimane. Il compito è quello di stabilire un obiettivo da raggiungere nel corso del periodo considerato. È importante che la meta da raggiungere sia descritta bene per poter poi controllarne l'effettivo raggiungimento. Su un cartellone l'operatore disegna un'ipotetica porta di un campo di calcio, all'interno della quale, in fase di verifica, andranno attaccati i foglietti colorati che riportano gli obiettivi raggiunti (i goal, appunto).	
APPROFONDIMENTI: È opportuno decidere con il gruppo le scadenze più adatte per questo esercizio. A seconda del tipo di gruppo saranno indicati ritmi più o meno lunghi. È importante non parlare in un primo momento delle mete non raggiunte, in modo che gli allievi in causa non ricevano la stessa attenzione di quelli che invece hanno avuto successo. Questo diminuirebbe, infatti, l'effetto positivo per gli studenti che hanno raggiunto le loro mete e indebolirebbe il senso di responsabilità degli altri nei confronti del loro insuccesso. Si dovrebbe comunque notare la presenza di obiettivi irrealistici o troppo alti; eventualmente l'operatore aiuterà gli allievi interessati a scegliere una meta più adeguata. Esercitandosi apertamente nel gruppo, si conferisce al processo di autocontrollo un carattere di impegno e si impara a collegare i singoli obiettivi parziali agli obiettivi del gruppo. La struttura di questa strategia permette a ciascuno di formulare anche obiettivi minimi e quindi di sperimentare consapevolmente e rendere visibili agli altri quei piccoli successi che altrimenti passerebbero inosservati.	

3) ACCOMPAGNAMENTO IN USCITA

Materiale tratto da:

GHERGO F., *Guida per l'accompagnamento al lavoro autonomo. Una proposta di percorsi per la creazione d'impresa*, CNOS-FAP - CIOFS/FP, Roma, 2003, 57-65.

L'idea imprenditoriale

Per diventare imprenditori occorre avere soprattutto un'idea!

Se si guardano le storie degli imprenditori si vedrà che tutto è cominciato non dai capitali o dall'aver alle spalle una famiglia importante, ma dal fatto che alla base dell'iniziativa imprenditoriale stava un'idea!

È della fine del 1998 la copertina che la prestigiosa rivista economica "Fortune" ha dedicato ad un giovane imprenditore italiano - Adrio de Carolis -, che nel 1988, ha creato in un garage alla periferia di Milano un'azienda informatica che oggi occupa circa 60 persone e fattura oltre 9 milioni di dollari! L'azienda si occupa di produzioni hi-tech, dai cd-rom alle pagine web.

Un altro che ha cominciato nel garage di casa è Nerio Alessandri. Il suo nome ci dice forse poco, ma quello del suo marchio - Tecnogym - molto di più. Anche Alessandro ha cominciato giovanissimo, nel 1983, a Gambettola, vicino a Cesena. Appassionato in meccanica fin da ragazzino, diplomato perito, quando si accorse che in palestra mancavano macchine per allenarsi ne inventò una. Cominciò con una pressa per flessioni accosciate. Oggi la sua azienda è la seconda al mondo dopo la Life Fitness e fra le prime dieci società al mondo che producono attrezzature per il fitness; la sua è l'unica non americana.

In queste storie di straordinario c'è solo il successo.

Resta il fatto che qualsiasi attività imprenditoriale si voglia tentare, dalla più ambiziosa a quella più modesta, dalla più innovativa alla più tradizionale, come aprire una bottega artigiana o un negozio, deve partire da un'idea.

Il problema non è avere solo un'idea (voler aprire ad esempio uno studio di architettura d'interni) ma un'idea "giusta" (in un quartiere "di livello") e "realizzabile".

Giusta

Avere un'idea *giusta* significa in ultima analisi avere delle persone disposte ad acquistare un bene o da te prodotto o venduto o un servizio da te prestato.

In altri termini significa che il prodotto o il servizio della possibile impresa tendono a soddisfare bisogni ed esigenze reali

Realizzabile

Avere un'idea *realizzabile* significa che è effettivamente possibile realizzarla perché ci sono le condizioni di carattere tecnico, e finanziario.

Verificare la bontà e la fattibilità di un'idea, significa, fare un *business plan*, cioè un piano d'impresa, ma di questo ci occuperemo altrove.



Per ora vediamo, con le esercitazioni che seguono, se hai qualche idea che potrebbe diventar impresa, cioè un'idea per realizzare un prodotto o un servizio che soddisfi un bisogno di persone disposte a pagarti tale prodotto o tale servizio.
Se ancora non hai un'idea ti proponiamo delle opportunità che potrebbero fartela venire.



Laboratori

Esercitazione n. 1

La prima esercitazione intende verificare... il fiuto degli affari, misurando la capacità di produrre idee imprenditoriali "giuste". Il primo passo è rappresentato dalla chiara individuazione di tutte le tipologie di persone potenzialmente interessate al bene e/o servizio nei ruoli di decisori, acquirenti, consumatori.

Talvolta può essere la stessa persona e talvolta invece sono due o tre persone diverse. Che cosa significa questo quando si sta per spendere dei soldi per lanciare un'idea d'impresa? Su chi si dovrebbe puntare? Perché?

COME GUADAGNARE UN PO' DI SOLDI

1.- Elenca, in 5 minuti, i modi con cui potresti guadagnare un po' di soldi domani, lavorando da solo!

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

2.- Scambia gli elenchi con un amico/a e fatevi domande sulle vostre idee. Per ciascuna idea cercate di identificare:

- 1) Chi è la persona che decide di comprare (vale a dire chi è colui che prende la decisione)
- 2) Chi è la persona che paga (vale a dire chi è l'acquirente)
- 3) Chi è colui che ne trae vantaggio (vale a dire chi è il consumatore)

Esercitazione n. 2

È più produttivo trovare idee da solo o in gruppo? Il gruppo dà un valore aggiunto? Se sì quale? La seconda esercitazione aiuta ad esplorare questa problematica.

MI SERVE PER

1.- *Parte prima*

Hai cinque minuti per annotare da solo qui di seguito tutti gli usi che puoi trovare per un/a (il conduttore indica un oggetto).

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

2.- *Parte seconda*

Unisciti ad altri 5 compagni e insieme vedi se scopri ulteriori usi. Non ti preoccupare se sembrano sciocchi: parlane ugualmente; stai facendo una discussione di gruppo per trovare idee...

Quanti usi hai trovato nell'esercizio di gruppo?

Quale conclusione trai facendo un paragone tra trovare le idee da solo e trovarle in gruppo?

Esercitazione n. 3

Dietro tutti i problemi si celano occasioni per qualcuno. Una persona che ha un problema è una persona che ha un bisogno.

Se c'è un numero sufficiente di persone che hanno bisogni simili c'è un mercato potenziale. Esercitarsi a individuare questi gruppi di utenze a partire dalle situazioni più "quotidiane" è un'operazione da farsi.... "quotidianamente".

TROVARE SOLUZIONI CON IL "BRAINSTORMING"

1.- Elenca tre problemi che potresti avere o dover affrontare in ciascuna delle situazioni seguenti:

A scuola/all'Università	
In palestra	
In automobile	
In discoteca	
Al bar	
In vacanza	
Guardando la TV	
In treno	
Durante il week-end	

2.- Nell'ambito del tuo gruppo di cinque compagni, di agli altri quali problemi hai elencato

3.- Il tutor fa scegliere a ciascun gruppo 3 problemi da risolvere durante la fase successiva

4.- Ciascun gruppo cerca soluzioni per i problemi proposti, utilizzando la griglia allegata (tempo 30')

5.- In plenaria vengono comunicati i risultati e verificati

- il numero di idee
- il loro grado di novità e di qualità

Allegato

Sostituire/inventare un'alternativa/rendere superfluo	Migliorare/cambiare/adattare	Altre idee per trovare soluzioni

Esercitazione n. 4

Fabbricare qualcosa? Comprare e vendere un bene? Offrire servizi?

È importante parlarne in gruppo. Non, però, alla rinfusa, ma seguendo un filo logico, o magari utilizzando, a mo' di guida, una griglia.

FABBRICARE, COMMERCiare, OFFRIRE SERVIZI

1.- In gruppo con 5 compagni compila la griglia seguente:

FABBRICARE QUALCOSA	COMPRAre E VENDERE	OFFRIRE SERVIZI

2.- Decidi con il tuo gruppo l'idea che ha maggiori probabilità di successo e che ti interessa di più. Poi verificala utilizzando la griglia seguente:

Domanda	si	non ne sono sicuro	no	mi occorrono altri dati
1. Funziona e continuerà a funzionare				
2. Puoi far tutto da solo				
3. Lo acquisterà un numero sufficiente di persone				
4. È meglio di quello della concorrenza				
5. Sai qual è la concorrenza				
6. Sai che prezzo si può praticare				
7. Puoi vendere ad un prezzo che ti consenta un guadagno				
8. Sai quali "bisogni" soddisfi?				
9. Hai sperimentato la tua idea di mercato?				
10. È sicura?				
11. È consentita dalla legge?				
12. Puoi "reperire" o "acquisire" le specializzazioni necessarie?				
13. Sai quanto denaro ti occorrerà per cominciare?				
14. L'ubicazione è importante				
15. Vale la pena secondo te di sviluppare				