



Obiettivi e flusso del webinar



Le emozioni in questo momento di lockdown

Valutazione della situazione



- INCERTEZZA SUL FUTURO
- ANSIA
- IMPOSSIBILE LA PROGETTUALITA'
- IMPLICAZIONI ECONOMICHE

NASCITA DELLO
STATO EMOTIVO



**Elencate le emozioni
(sia positive che negative)
che provate in QUESTA situazione
destabilizzante**

Come funzionano le emozioni

Le emozioni hanno questo meccanismo:

- Si percepisce una situazione di “perturbazione”
- Si riduce l’attività dei centri del ragionamento
- La mente reagisce ed agisce in modo immediato e meccanico
- Si riduce l’orizzonte temporale e si sente il bisogno di reagire
- Si massimizza l’impatto verso l’altro



Non tutti reagiamo nello stesso modo

Gli estremi

Emotivo

chi si lascia coinvolgere pienamente dalle emozioni e le manifesta all'esterno in modo eccessivamente emozionale.



Controllato

chi prova emozioni ma non le esprime all'esterno come gli altri si aspetterebbero, risultando freddo.



Canalizzare le emozioni

Auto-consapevolezza

- E' fondamentale avere una visione onesta ed equilibrata di sé
- Conoscere i propri punti di forza e debolezza

Auto-efficacia

- Canalizzare le emozioni ossia sfogarle senza danno
- Creare un clima di fiducia ed equità percepita



La Swot: uno strumento per generare auto-consapevolezza



Autoefficacia: una definizione

Capacità generativa

il cui scopo è quello di orientare le singole sotto-abilità
cognitive, sociali, emozionali e comportamentali
in maniera efficiente
per assolvere ad obiettivi specifici

Pensa alla tua vita professionale ALLO STATO ATTUALE

Pensa alla tua vita professionale come è oggi: alle sfide, alle situazioni e alle relazioni, ai sentimenti e alle emozioni che la accompagnano quotidianamente.

Lasciati guidare dalla tua istintività e non dal pensiero razionale.

IMMAGINA uno scenario di sviluppo

Una tecnica per sviluppare la vision: Envisioning

Che cos'è?

È un processo che parte dal risultato atteso (pensiero positivo) piuttosto che dalla difficoltà poste dal problema (pensiero negativo)

Quando è utile?

Quando serve un'energia discrezionale che nasce solo dal pensiero positivo



Sviluppare la visione

Dipingere scenari futuri attraenti e raggiungibili

Presentare ostacoli come opportunità

Far crescere le aspettative

Curare la coincidenza tra esigenze individuali e organizzative





“uno pensa qualcosa, concepisce cioè un’idea, poi sviluppa l’idea nella mente sino a farne un’utopia reale; infine inizia una terza fase, si ritrova nella condizione di tradurla in realtà”

Messner, 1994, a proposito
delle sue scalate degli
ottomila metri

Definizione di business model

**Definizione di
Business Model**

**Il Business Model spiega
come un'Azienda:
crea, fornisce e acquista
valore**

9 elementi

I 9 elementi del Business Model

1. clienti



2. valore



3. canali



4. relazione



5. ricavi



6. risorse



7. attività'



8. partner

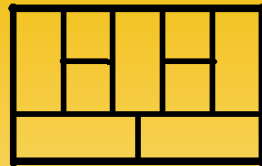


9. costi



Il modello di riferimento

Organizziamo
i 9 elementi usando il:
Business Model Canvas



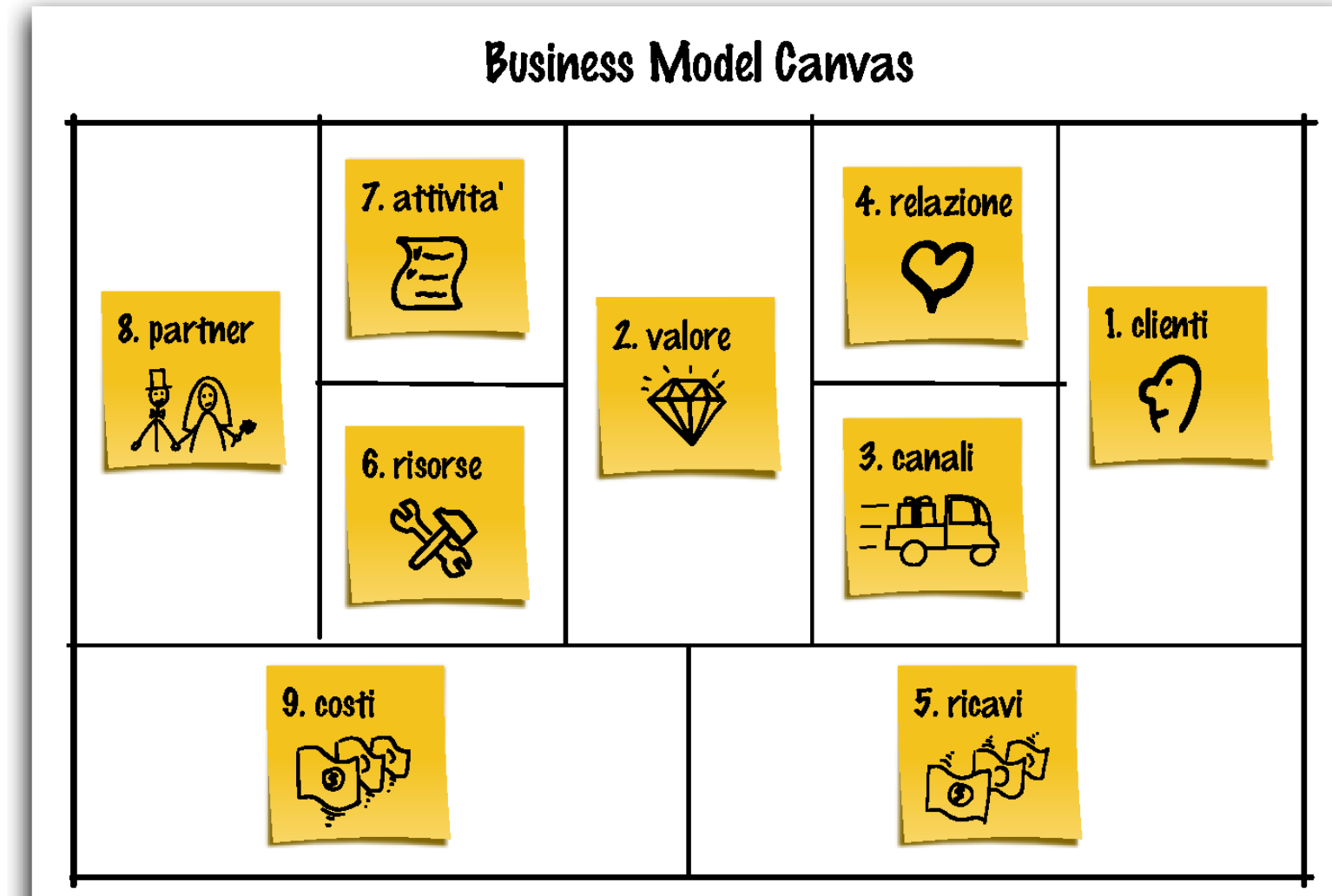
Cos'e':

un quadro che mostra le
relazioni tra gli elementi
del Business Model

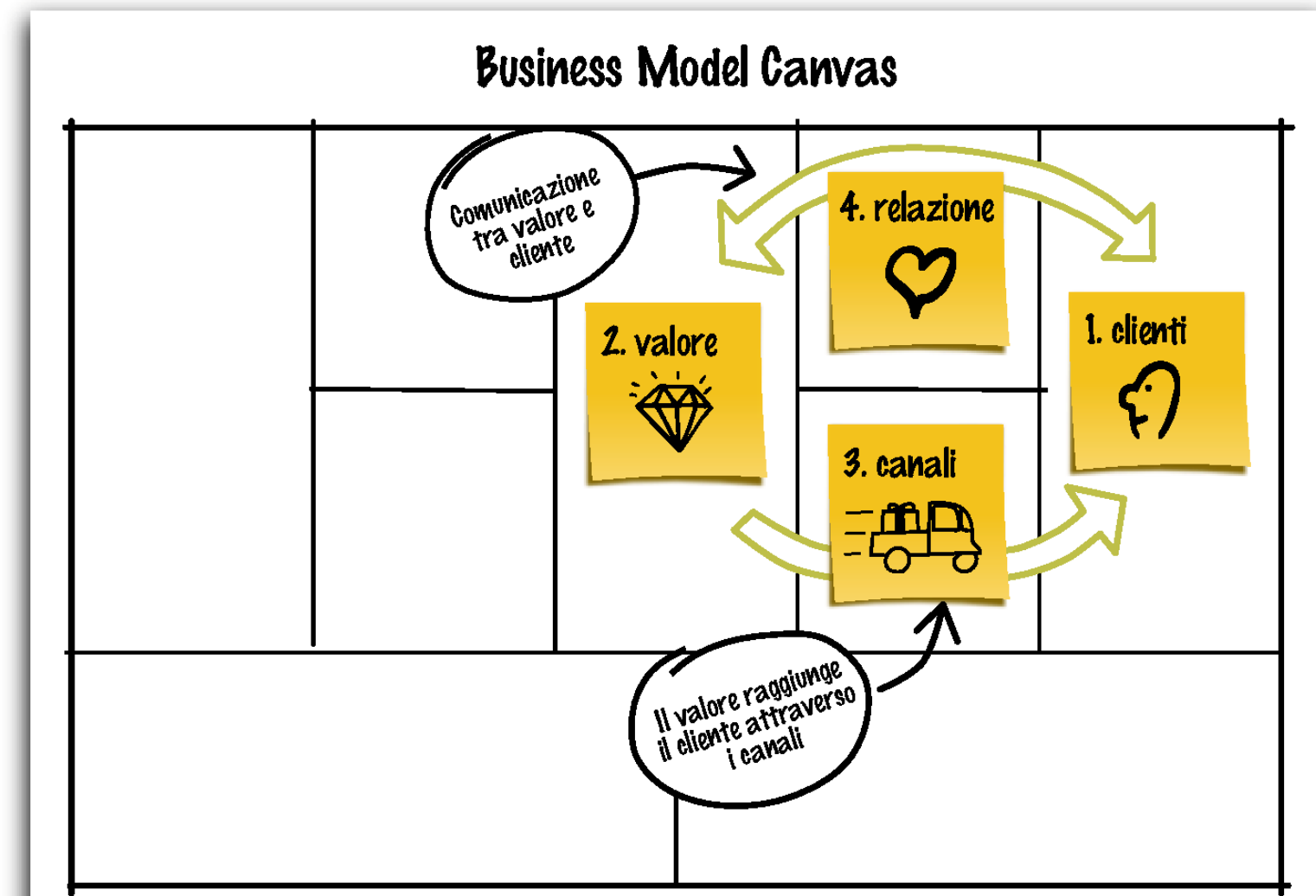
Chi:

e' stato inventato da
Alexander Osterwalder,
pubblicato nel suo libro
Business Model Generation

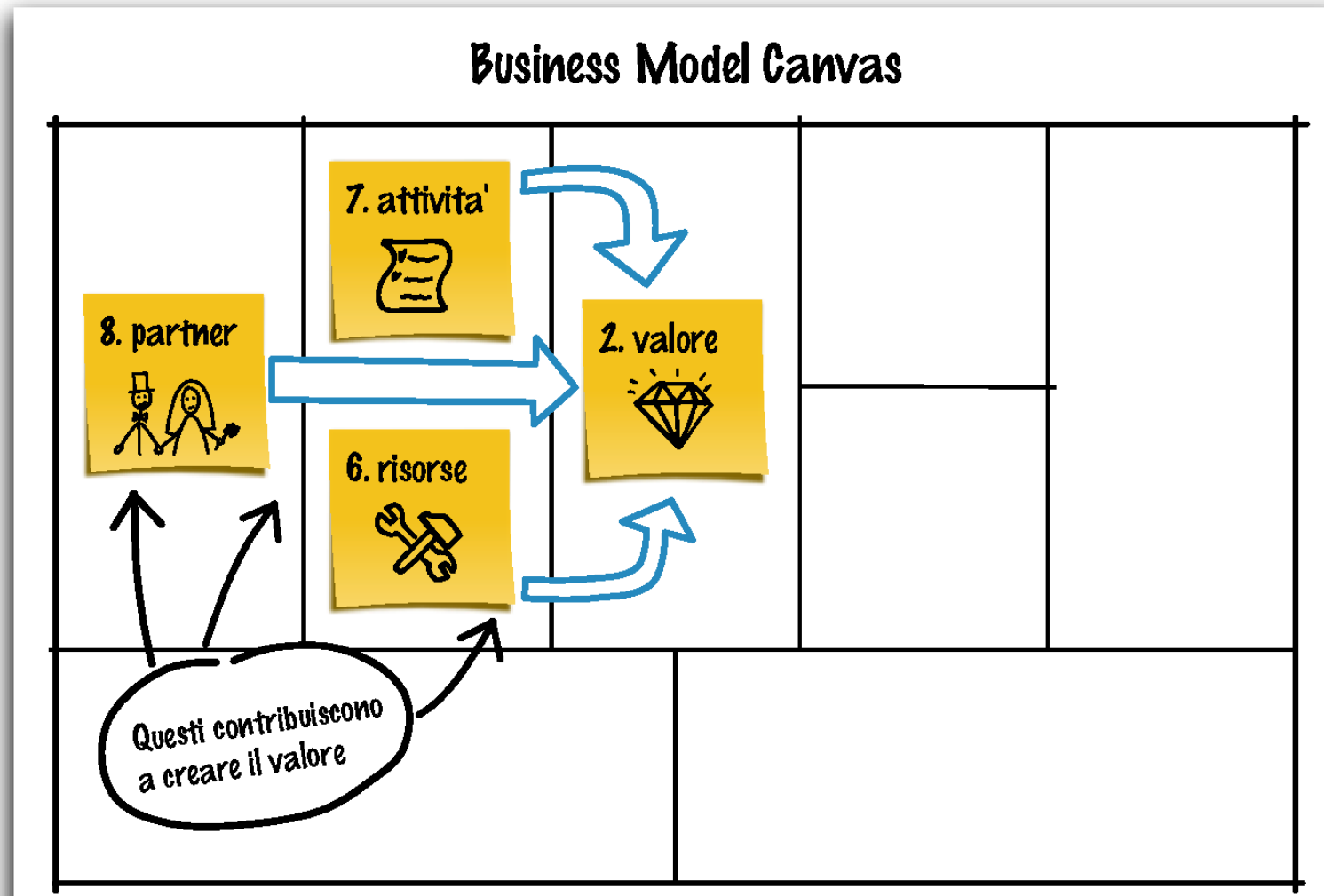
Disegnare il canvas



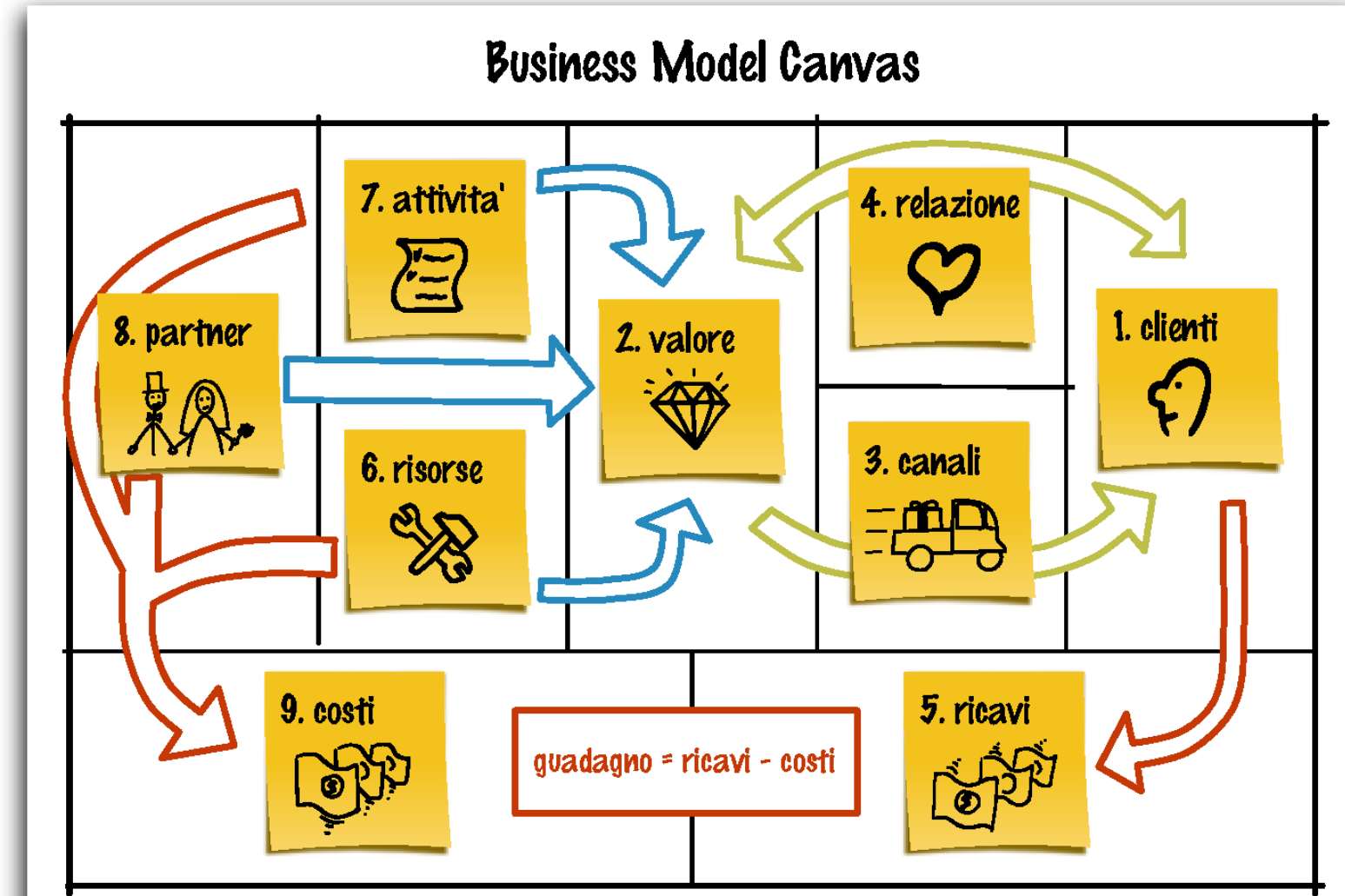
Valore & clienti



Creare valore



Le relazioni tra le parti



Ispirare motivazione

Promuovere fiducia nella visione strategica

Diffondere senso di determinazione e fiducia

Mostrare determinazione nel raggiungimento degli obiettivi

Dimostrare attenzione e attaccamento verso colleghi e collaboratori

