

I molti profumi del futuro

Patrizio Massi

11 Dicembre 2023

Patrizio Massi



Psicologo, formatore, consulente per cooperative, scuole e organizzazioni.

Collabora per seminari con le Università di: Urbino, Ancona e Macerata.

Docente per enti di formazione: ha collaborato: 2005-2011 con il Centro Interuniversitario I.RI.DE. (Istituto Ricerca Dislessia Evolutiva), Dir. Prof. Giacomo Stella.

Socio dell'Università delle Persone (Fondazione Enzo Spaltro), partner di Assoetica.

Integra la pratica clinica con la mindfulness.

Divari culturali, incertezza

- Tra le famiglie;
 - le generazioni
 - Conoscenza specifica delle professioni.
 - Il plurale ha molti profumi!
- **Hwyl fawr**: Vai con il vento in poppa
 - **Overwhelmed (whelme o quhelm)**: capovolgere

- **Nakhes**: porta i genitori a kvell (gonfiarsi di felicità) per i traguardi dei loro figli
- **Mudita**: piena esperienza di gioia
- **Zal**: una cosa volubile, un attimo si mostra rassegnata, l'attimo dopo ribelle.
- **Torschlusspanik**: l'agitazione che sale quando sappiamo di essere a corto di tempo;
- **Ijirashii**: colpiti o commossi nel vedere una persona che parte in svantaggio ma riesce a superare un ostacolo o a portare a termine un compito.

Prospect-based emotions emozioni basate sulla prospettiva

- Basate sulla capacità di andare avanti e indietro nel tempo con l'immaginazione, per mettere a confronto scenari alternativi

Autostima

- Calcolo attento;
- Equilibrio di pesi e contrappesi per assicurare una crescita parallela delle ambizioni e dei risultati ottenuti.
- **Perché i nostri obiettivi ci sembrano più GRANDI e noi ci sentiamo più piccoli?**

• **AUTOSTIMA = SUCCESSO**

PRETESE

insuccessi

- Danneggiano la nostra autostima, leggendo le abilità, competenze e capacità in modo scorretto e distorto;
- Fiducia in noi stessi, ottimismo e motivazione (trappola e impotenza);
- Tensioni e paure che portano a sabotare i tentativi futuri

Cosa viene insegnato?

- Suddividere il materiale da leggere in base a una serie di obiettivi, SMART:
- **S**pecifico;
- **M**isurabile;
- **A**ssegnabile;
- **R**ilevante;
- **D**efinito nel **T**empo.

- **Blaffement**: frastornamento.
Troppe alternative, difficile seguire una direzione o anche sapere quale prendere.

- Conoscere bene il prodotto e appropriarsene;
- Innamorarsene, perché si deve credere e si deve avere l'energia per spingerlo, Bando ai “non ce la farò”, “non so far nulla”, “sceglieranno altri per me”;
- Non aspettare che il cliente si faccia vivo (non restare passivi e attendere che ci contatti o che pubblichi delle inserzioni), ma scovarlo

- Non aspettare di essere interrogati sul prodotto e sulle sue peculiarità, ma imparare a proporlo direttamente prestando attenzione all'interlocutore, le sue esigenze e le sue reazioni;
- Non cercare di intenerirlo con un “sto cercando un lavoro perché devo imparare”, ma convincerlo che abbiamo le potenzialità per ricoprire quel ruolo anche se siamo giovani;
- Capire, rispetto a come sono andate le cose, se è il caso di proporre sconti (es: retribuzione inferiore) o di puntare in alto perché si sa che il proprio prodotto è unico.

- Piano di marketing
- **MARKETING MIX:**
- Product (Prodotto);
- Price (Prezzo);
- Place (Distribuzione);
- Promotion (Promozione)

- È il bene o il servizio (cioè le *conoscenze* e le *competenze*) che si offre in un mercato per soddisfare determinati bisogni dei clienti (le aziende che cercano)

- Il prodotto “NOI STESSI” deve avere una precisa personalità, una caratterizzazione chiara.

Se non la si scopre, non si capirà a chi interessa e come proporla.

- Il prezzo è il corrispettivo in denaro (la retribuzione) che il cliente (cioè la realtà che sta cercando un collaboratore) è disposto a pagare per ricevere un determinato bene o servizio (assumerci)
- Dipende dalla forza della propria professionalità sul mercato del lavoro e quindi dall'appetibilità della propria candidatura

- Le vostre capacità;
- Le vostre potenzialità;
- Il mercato delle retribuzioni;
- Lo stipendio che percepite (che potrebbe essere sotto o sopra mercato);

- La difficoltà a reperire persone con le vostre competenze;
- La politica retributiva dell'azienda;
- La vostra fretta/urgenza di trovare una nuova occupazione

Distribuzione

- È l'insieme delle attività necessarie a far giungere un determinato prodotto (il *curriculum e la propria storia*) al consumatore finale (l'azienda), con i vari passaggi intermedi.

- La fase della promozione ha l'obiettivo di promuovere, pubblicizzare e far conoscere al mercato un prodotto o servizio (cioè la preparazione del candidato)

- Da noi, le nostre *caratteristiche e aspettative*;
- Dalla professione per cui ci candidiamo;
- Dai diversi interlocutori che desideriamo “sedurre”, dalle loro esigenze e dai loro pregiudizi (che cosa potrebbero pensare di un quarantacinquenne che si propone?)

BILANCIO PERSONALE, finalità

- **PEDAGOGICA:**

CONSENTE DI CONOSCERSI MEGLIO E VERIFICARE I PROPRI COMPORTAMENTI, MA ANCHE DI ACQUISTARE CAPACITA' DI AUTOVALUTAZIONE, DI AUTONOMIA DI SCELTA, DI ATTIVAZIONE



- **MOTIVAZIONALE:**

permette di cogliere i propri successi e verificare quante competenze sono state inserite nel proprio bagaglio a fronte delle esperienze vissute. Inoltre, questo tipo di bilancio ha un potere di ricerca emotiva molto forte.



- **DI ORIENTAMENTO:**

Mira a evidenziare attitudini e realizzazioni personali/professionali, offrendo così l'opportunità di cogliere i propri talenti.



- **PROGETTUALE:**

Aiuta a identificare le competenze per la programmazione e la realizzazione di una (nuova) attività professionale.



- **VALUTATIVA:**

Serve per monitorare dove si è arrivati, verificando gli obiettivi raggiunti e quelli da perseguire, ma anche per constatare le proprie spinte emotive, il grado di soddisfazione, i punti forti e le aree da migliorare.



- Sfruttare tutto quanto acquisito effettivamente. Nulla di ciò che immagazziniamo va perso, tutto fa parte del nostro vissuto. Quanto raccogliamo nei diversi momenti della nostra vita partecipa alla composizione di ciò che siamo oggi.
- Effettuare una transattività delle competenze. Quanto imparato, assimilato, verificato e/o sperimentato in un settore è trasferibile in un altro ambito. Quindi i nostri saperi (conoscenze, saper essere, saper fare) possono essere applicati là dove occorrono.

- Esplorazione del sé, per scoprire le risorse personali sulle quali contare;
- Percorso formativo, per puntualizzare e mappare le conoscenze acquisite



- Definire gli obiettivi il più possibile realistici e specifici;
- Scomporre l'obiettivo in passi intermedi;
- Stabilire i tempi per gli obiettivi intermedi e per quello finale;
- Elencare tutte le possibili deviazioni, gli ostacoli o le tentazioni che si possono incontrare nel percorso;
- Elencare le soluzioni possibili per tutte le deviazioni, gli ostacoli e le tentazioni elencate;

BILANCIO PROFESSIONALE

- È diretto a chi ha già sviluppato un'esperienza professionale e desidera effettuare un'analisi dell'attività svolta, per monitorare e/o verificare il raggiungimento dei propri obiettivi professionali

BILANCIO PROFESSIONALE

(è alla base per poter riscrivere il CV)

- Analizzare le esperienze professionali, entrando anche nel dettaglio;
- Mettere a fuoco i punti di forza che contraddistinguono la propria attività;
- Evidenziare le personali motivazioni che spingono a procedere;
- Puntualizzare gli obiettivi e le strategie utilizzate per raggiungerli;
- Verificare i successi e gli insuccessi;
- Creare la carta delle proprie competenze;
- Redigere la mappa delle proprie relazioni

PROGETTO PROFESSIONALE

- Per creare un progetto personale/professionale di cambiamento, a volte anche profondo, del proprio lavoro, coniugando interessi e aspirazioni con possibili sbocchi di carriera e le possibilità offerte dal mercato

BILANCIO PERSONALE

- CHI SONO;
- L'AUTOSTIMA;
- LA MIA IMMAGINE;
- LE MIE ABILITA' – I MIEI PUNTI FORTI/LE MIE AREE DI SVILUPPO;
- I MIEI INTERESSI

LA MIA STORIA-BIOGRAFIA

- CHI ERO IERI;
 - CHI SONO OGGI;
 - CHI SARO' DOMANI
- DESCRIZIONE SINTETICA

LA MIA STORIA-SUCCESSI E PASSAGGI CRITICI

- SUCCESSI

- ESEMPI:

1)

2)

3)

4)

5)

- PASSAGGI CRITICI

- ESEMPI:

1)

2)

3)

4)

5)

LA MIA CARTA DEI VALORI CHE COSA HA VALORE PER ME?

- ELENCA 5 CARATTERISTICHE, SE POSSIBILE IN ORDINE DI PRIORITA'

1) ECOLOGIA, CARRIERA;

2)

3)

4)

5)

IN CHE MODO TRADUCI IN AZIONE CIO' CHE PER TE HA VALORE?

- 1) LAVORO PER GREENPEACE;
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

Quali sono i miei bisogni?

- Elenca almeno 5 bisogni e assegna loro una percentuale in centesimi

1) Lavorare in ambiente di lavoro

2)

3)

4)

5)

Che azioni intraprendo per soddisfarli?

- 1) Cerco di instaurare rapporti professionali con i colleghi e con i superiori
- 2) Cerco di trovare qualcuno su cui fare affidamento
- 3)
- 4)
- 5)

Quali sono i miei sogni?

- 1) Fare una lunga esperienza all'estero
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

Come li traduco in obiettivi concreti e realizzabili?

- 1) Studio l'inglese e contatto aziende
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

Che cosa so fare

CIO' CHE MI PIACE

- 1) Avere a che fare con i clienti
- 2)
- 3)

CIO' CHE NON MI PIACE

- 1) stilare report dettagliati
- 2)
- 3)

Progetto professionale

- **Corrisponde al mondo dei desideri e delle aspirazioni**, dimensione solo apparentemente consapevole perché spesso resa opaca da processi di razionalizzazione. Non basterà comunque solo dar nome a quanto si desidera, ma anche valutare l'intensità delle motivazioni, che rappresentano un elemento di cruciale importanza.

- **Tiene conto di un livello più “profondo” – quello delle risorse e delle potenzialità.** La decisione deve basarsi sulla disponibilità di alcune attitudini generali, la consistenza di specifiche capacità, la focalizzazione sulle proprie competenze professionali e l’approfondimento delle proprie potenzialità;
- **Si confronta con il proprio sistema di riferimento individuale.**

occorrerà quindi analizzare quegli elementi obiettivi che fanno parte della propria realtà: la propria biografia, il proprio curriculum, i vincoli anche personali, le opportunità che possono tra l’altro derivare dal proprio sistema familiare e dalle proprie risorse economiche e sociali

- Si basa anche sui vincoli e sulle opportunità che emergono dal contesto di riferimento individuale – caratteristiche del territorio in cui si abita/desidera lavorare, livello di sviluppo economico dell'ambiente, andamento del mercato del lavoro e nazionale, politiche occupazionali, livello di innovazione tecnologica, trasformazioni in atto nel sistema produttivo.

- **CHE COSA VOGLIO?**

VALORI;

DESIDERI;

INTERESSI;

MOTIVAZIONI

- **QUALI SONO I MIEI PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA?**

CURRICULARI

FAMILIARI

ECONOMICI

SOCIALI

- **SU CHE COSA POSSO CONTARE?**

CAPACITA'

COMPETENZE

POTENZIALITA'

ATTITUDINI

PERSONALITA'

- **COM'E' L'AMBIENTE IN CUI MI TROVO?**

TERRITORIO

CONTESTO ECONOMICO-
PRODUTTIVO

MERCATO DEL LAVORO

SITUAZIONE POLITICO-SOCIALE

Filmografia:

- Tutti i film di Ken Loach;
- La legge del mercato;
- The founder;
- Questioni di cuore;
- Rush.

Sitografia:

- Future Concept Lab;
- Università delle persone;
- Marche Studi.

Bibliografia:

- Attali, J, Breve storia del futuro, 2007, Fazi, Roma;
- Morace, F., Futuro + Umano, 2018, Egea, Milano;
- Ross, A., Il nostro futuro, 2017, Feltrinelli, Milano;
- Spaltro, E., Un Futuro bello, 2016, 2016, Bologna;
- Gli scritti di Federico Caffè.

Grazie di



a tutti!

INCONTRO FORMATIVO
COME NAVIGARE?
📍 16 ottobre - h. 17.30



Con Patrizio Massi

RAFFAELLO
FORMAZIONE

SPECIALE SECONDARIA
ORIENTAMENTO

Orientamento: come Navigare?

16 Ottobre, 2023 @ 17:30

Con Patrizio Massi

Rivedi



INCONTRO FORMATIVO
IL FARO
📍 27 novembre - h. 17.30



Con Patrizio Massi

RAFFAELLO
FORMAZIONE

SPECIALE SECONDARIA
ORIENTAMENTO

Orientamento: il faro

27 Novembre, 2023 @ 17:30

Con Patrizio Massi

Iscriviti



INCONTRO FORMATIVO
I molti profumi DEL FUTURO
📍 11 dicembre - h. 17.30



Con Patrizio Massi

RAFFAELLO
FORMAZIONE

SPECIALE SECONDARIA
ORIENTAMENTO

Orientamento: i molti profumi del futuro

11 Dicembre, 2023 @ 17:30

Con Patrizio Massi

Scopri di più

INCONTRO FORMATIVO
Le stagioni DEL FUTURO
📍 15 gennaio - h. 17.30



Con Patrizio Massi

RAFFAELLO
FORMAZIONE

SPECIALE SECONDARIA
ORIENTAMENTO

Orientamento: le stagioni del futuro

15 Gennaio, 2024 @ 17:30

Con Patrizio Massi

Presto disponibile

info@raffaelloformazione.it

www.raffaelloformazione.it