Modello di scheda didattica

|  |  |
| --- | --- |
| Titolo | L’imprenditorialità |
| Parole chiave | Imprenditorialità/Fiducia in se stessi/Motivazione/Creatività |
| Sviluppato da | SilverSAP |
| Lingua | ITA |
| Obiettivi | Aiutare le donne imprenditrici a mobilitare il loro pieno potenziale dando loro le chiavi per evolvere la loro capacità in:* Fiducia in se stesse
* Motivazione
* Creatività
 |
| Obiettivi formativi | * Scoprire cosa ti motiva come imprenditore
* Allineare la tua motivazione con obiettivi realizzabili
* Utilizzare il pensiero divergente e convergente per migliorare gli obiettivi
* Stimolare la tua creatività per risolvere vari problemi
* Sapere come aumentare la tua fiducia in se stessi e conoscere le tue debolezze
 |
| Area di formazione | Competenze digitali |  |
| Prezzi e marketing |  |
| Accesso ai finanziamenti dal punto di vista femminile |  |
| Capacità di leadership e comunicazione |  |
| Indice dei contenuti | L’imprenditorialitàUnità 1: MotivazioneSezione 1: Le prospettiveSezione 2: Contributo teorico e scientifico sulla motivazioneSezione 3: Definisci le tue esigenzeUnità 2: CreativitàSezione 1: Stimola la tua creativitàSezione 2: Utilizzare il pensiero divergente e convergente per migliorare la creativitàSezione 3: Strumenti di pensiero creativo per adattarsi al lavoro quotidianoUnità 3: Fiducia in se stessiSezione 1: Per comprendereSezione 2: La chiave per avere fiducia in se stessiSezione 3: Come guadagnare più fiduciaSezione 4: Lavorare su se stessi |
| Sviluppo dei contenuti  | Unità 1: MotivazioneSezione 1: Le prospettiveLa motivazione dell’imprenditorialità può basarsi sui seguenti aspetti: * Desiderio di indipendenza; si tratterà di volersi sviluppare pur essendo creativi e liberi dalle proprie azioni e alla ricerca di una qualità della vita sul lavoro
* Essere il proprio capo; ciò significa garantire il proprio sviluppo imprenditoriale e assumersi la responsabilità delle proprie scelte
* Desiderio di correre dei rischi; questa è una motivazione singolare che apre opportunità, certamente rischiosa, ma basata sui propri orientamenti
* Creare il proprio lavoro; è il desiderio di assumersi la responsabilità personale e di scegliere
* Acquisire capitale; si tratta di un obiettivo basato sulla volontà di creare e sviluppare valore aggiunto
* Voler guidare; è un sentimento motivante che richiede competenza e un senso di relazioni umane e gerarchiche
* Voler sviluppare un’impresa e un team; questo è collegato ai due punti precedenti
* Realizzare un progetto; ciò comporta difenderlo, guidarlo e regolarlo se necessario per portarlo a termine dall'inizio alla fine
* Cogliere un’opportunità; questo può essere il caso quando c’è un cambiamento nella propria vita, o per riqualificare o prendere il controllo di un’azienda
* Mostrare quello che si è capaci di fare da soli

Esercizio:Cerca di elencare la tua attività di donna imprenditrice. Quali sono le tue motivazioni?*Sezione 2:* Contributo teorico e scientifico sulla motivazioneNumerosi articoli sull’argomento evidenziano come questo sia ancora una volta molto diversificato e soggettivo a seconda della persona.Ciò significa che non si può praticamente parlare di “motivazione” senza collocarsi più o meno esplicitamente in un quadro concettuale o teorico del singolo soggetto. Presentare la nozione di “motivazione” implica, in una forma o nell’altra, la causalità e spinge a verificare un certo “meccanismo”. Questo non significa che parlare di motivazione sia necessariamente una forma di riduzionismo, ma certamente “molte scuole psicologiche, altrettante motivazioni!”Le teorie sono anche molto diverse e numerose.Gli articoli scientifici identificano quanto segue:* Teoria dell’attribuzione;
* Teoria dell’autodeterminazione
* Teoria dell’autoregolamentazione;
* Teoria dell’autoefficacia
* Teoria dell’autoefficacia;
* Teoria dell’aspettativa;
* Teoria del comportamento pianificato.

Senza entrare nel dettaglio, potremmo usare la scala di Maslow (piramide dei bisogni), anche se viene criticata perché più un bisogno è soddisfatto, più vogliamo salire di un gradino per soddisfarlo.Come promemoria, la teoria dei bisogni è strutturata come segue: bisogni fisiologici -sicurezza - amore e appartenenza - stima degli altri - autostima - realizzazione personale.Va ricordato che il soggetto rimane estremamente vasto e legato ai punti sopra descritti.La vita riguarda le scelte, la cosa più semplice è fare la scelta e la cosa più difficile è vivere la scelta che hai fatto.*Sezione 3:* Definisci le tue esigenzeCome accennato, la motivazione si riferisce ai bisogni sottostanti a cui un individuo aspira o è tentato ad aspirare. Per l’imprenditorialità, se la necessità è reale e motivante, deve essere allineata con obiettivi realizzabili.La formulazione SMART che dovrebbe motivare la necessità dell’imprenditorialità deve affrontare questi punti: * Specifico
* Misurabile
* Realizzabile-accettabile
* Realistico
* Tempo limitato

Lo studente deve essere in grado di rispondere a questi punti. Descrivendo la sua motivazione ad avviare la propria attività, dichiarando il suo bisogno, dovrebbe essere in grado di individuare un obiettivo SMART. Una volta identificato, sarà in grado di misurare se la motivazione legittima è in linea con i 5 punti di cui sopra offrendogli molta più certezza per un progetto imprenditoriale.Unità 2: CreativitàEssere creativi non significa solo scrivere un romanzo o dipingere su una tela bianca! La creatività si applica a tutti i settori della vita, sia che si tratti di cucinare un pasto delizioso, di venire con una grande idea al lavoro o di un nuovo gioco da condividere con la famiglia.La creatività esiste in tutti noi, ma come qualsiasi altra cosa, meno la usiamo, più è difficile attivarla o accedervi facilmente! Purtroppo, a volte può anche essere sottovalutato o frainteso, quindi tendiamo a passare meno tempo con esso...Alcune persone, come artisti, attori e creatori, danno priorità alla loro creatività. Guidati da questa parte di loro stessi, la rendono la forza trainante della loro carriera. La loro creatività diventa il loro modo di espressione!Questo potrebbe non sembrare una buona misura per te, ma questo non significa che non sei creativo! Chiunque può spendere tempo ed energia ad essere creativo a suo modo.*Sezione 1:* Stimola la tua creativitàLa creatività è un elemento essenziale per lo sviluppo di un’azienda di successo. Proprio come l’innovazione.Chiunque può farlo, a volte devi solo stimolare la tua creatività. Qui di seguito ti diamo 8 consigli infallibili per aumentare la tua creatività:* Sognare
* Pensare come un bambino
* Saper fare un passo indietro
* Non limitare la tua immaginazione
* Cerca opportunità per ridere
* Registra le tue idee
* Non smistare le idee in ordine di importanza
* Pensare e farlo in grande

*Sezione 2:* Utilizzare il pensiero divergente e convergente per migliorare la creativitàDefinizioni: Il pensiero convergente è un modo per trovare una soluzione ben definita a un problema, mentre il pensiero divergente sarà un modo di pensare in modo più creativo per trovare varie soluzioni.Esempio:* Pensiero convergente: Il computer si rompe, si chiama un tecnico direttamente per risolverlo.
* Pensiero divergente: Il computer si rompe, un pensatore divergente cercherà di determinare la causa e utilizzare diversi mezzi per risolvere il problema. Potrebbero chiamare un tecnico o scegliere una delle seguenti opzioni: guardare un tutorial su YouTube, inviare un'e-mail al dipartimento di assistenza, ecc.

I vantaggi del pensiero divergente: A volte può essere difficile, come imprenditore, prendere il tempo di pensare in modo divergente. Lavorare troppo convergente, ma anche troppo velocemente, a volte può costringerti a rimanere nella tua zona di comfort.Il pensiero divergente, d’altra parte, ti permetterà di, ma non ti limiterà a:* Individuare nuove opportunità
* Generare idee con più funzioni
* Trovare modi creativi per risolvere le soluzioni

Come possiamo adottare un pensiero più divergente? 1. **Rifletti sul tuo pensiero:** Prenditi del tempo per riflettere sul tuo pensiero passo dopo passo. Aggiungendo passi al vostro modello di pensiero, il pensiero divergente diventerà più facile da acquisire. Ad esempio, puoi impiegare mezz’ora o un’ora per rilassarti prima di scrivere e-mail che contengono decisioni importanti.
2. **Usa brainstorming e mappe mentali:** Brainstorming e mappe mentali sono strumenti per stimolare il pensiero divergente, in quanto ti permettono di espandere la tua percezione e generare nuove idee.Le mappe mentali sono una forma di brainstorming in cui si crea un diagramma di compiti, parole, concetti o altri elementi relativi al concetto generale, che consente di visualizzare i propri pensieri e generare nuove idee senza preoccuparsi della struttura.
3. **Liberati dai vincoli di tempo:** prima di prendere una decisione importante o risolvere un problema, è importante liberarsi da tutti i vincoli di tempo in modo da non sentirsi obbligati a limitarsi al pensiero convergente.
* Esempi di tecniche per liberarsi dai vincoli temporali
* Chiedere l’ordine del giorno prima di una riunione in modo da potersi preparare correttamente
* Utilizzare la tecnica del timeboxing (vedi glossario)
* Stabilisci le tue scadenze. Questo ti dà spazio di manovra, se necessario
1. **Siate curiosi e audaci:** Per abitudine, o per paura di correre rischi, tendiamo a rimanere confinati al pensiero convergente.

Tuttavia, un buon project manager deve saper passare da un pensiero convergente a quello divergente a seconda che la situazione richieda una soluzione rapida e strutturata o una mente aperta. La soggettività non è sempre necessaria, ma spesso dovrai combinare entrambi i tipi di pensiero per avere successo nel tuo progetto. 1. **Liberati dai vincoli di tempo:** prima di prendere una decisione importante o risolvere un problema, è importante liberarsi da tutti i vincoli di tempo in modo da non sentirsi obbligati a limitarsi al pensiero convergente. Esempi di tecniche per liberarsi dai vincoli temporali:
* Chiedere l’agenda di una riunione il giorno prima in modo da potersi preparare correttamente

*Sezione 3:* Strumenti di pensiero creativo per adattarsi al lavoro quotidiano* Mindmap sulla piattaforma <https://miro.com/mind-map/>
* Prendi ispirazione da <https://www.pinterest.fr/>
* Usa un libro di idee. Un quaderno in cui devi scrivere una parola, disegnare qualcosa e mettere un’immagine ogni giorno. Togli il disordine dal taccuino e usalo come sbocco.

Unità 3: Fiducia in se stessi*Sezione 1:* Per capireLa fiducia in se stessi è una qualità essenziale per sentirsi bene nella propria vita. È definito come la consapevolezza (o credenza) di avere la capacità di avere successo. Le persone fiduciose credono di avere buone capacità indipendentemente dagli eventi esterni. Le persone fiduciose non sono, tuttavia, libere da paure o dubbi. È proprio questa capacità di credere nelle proprie capacità nonostante le emozioni negative che rappresenta un segno di fiducia in se stessi. Anche quando le cose vanno male, continuano a credere nella loro capacità di avere successo.Nella vita di tutti i giorni, questa qualità può tradursi nella capacità di superare le paure, di andare avanti nonostante le difficoltà, di parlare in pubblico, di essere carismatici, di non lasciarsi stressare in situazioni difficili, di avere la volontà di difendere le proprie opinioni indipendentemente da ciò che gli altri pensano o fanno, di avere il coraggio di provare qualcosa di nuovo o di intraprendere un progetto.La buona notizia è che essere sicuri o meno non è inevitabile. Tu non sei nato così. Il motivo è semplice: la fiducia in se stessi non è una realtà, ma una convinzione che costruiamo su noi stessi nel corso della nostra vita. È un concetto puro, un’interpretazione, un pensiero che non esiste nel mondo reale. La fiducia in se stessi è quindi una qualità su cui bisogna lavorare, che si sviluppa nel tempo e che può essere notevolmente migliorata da un adeguato lavoro personale.Differenza tra fiducia in se stessi e autostima: Qual è la differenza tra autostima e fiducia in se stessi? La fiducia in se stessi e l’autostima sono due concetti spesso confusi. Sono di natura diversa, ma sono fortemente legati. L’autostima è la continua valutazione del mio valore, dell’importanza che mi do come persona. Rappresenta quanto prezioso mi considero. Si sviluppa con l’essere fedeli a se stessi, rispettando i propri bisogni, emozioni, limiti, valori, ecc.La fiducia in se stessi viene acquisita una volta che abbiamo sufficiente autostima. È la valutazione realistica e puntuale che faccio delle mie capacità di affrontare una situazione particolare. Rappresenta quanto mi considero capace di essere. Si sviluppa attraverso l’accumulo di esperienza in aree specifiche. È normale per me sentirmi insicuro quando faccio qualcosa di nuovo. Solo praticando per sviluppare le mie capacità aumenterò la mia fiducia in questo settore.La fiducia in se stessi può essere acquisita, ma a molte persone manca. Ora identificheremo le 4 principali cause di mancanza di fiducia in se stessi e cercheremo di analizzarle: * Paura delle critiche
* La sensazione di inferiorità
* Un ambiente non favorevole
* Ossessione per la perfezione

Sezione 2: La chiave per avere fiducia in se stessiQuando si lavora sulla fiducia in se stessi e si guarda allo sviluppo della fiducia in se stessi, si distinguono quattro chiavi principali: * La volontà: La fiducia in se stessi non può essere il risultato di un sentimento o di una sensazione. Il punto di partenza per la fiducia assoluta è nella mente, attraverso la forza di volontà che siete in grado di mostrare. Spesso incontri persone che sembrano essere estremamente fiduciose in se stesse. Contrariamente a quanto si potrebbe immaginare, la forza trainante dietro il loro comportamento non è la certezza, ma una reale volontà di agire. Quindi sono pieni di incertezze come ognuno di noi, ma questo non rappresenta un problema.
* Realismo: La fiducia in se stessi non deve soffrire di cecità, ma basarsi sulla ricchezza e sulla varietà delle tue esperienze personali. La fiducia cieca è il modo migliore per fallire inesorabilmente senza nemmeno capire perché. A meno che tu non sia un megalomane, devi usare i tuoi riflessi vitali per proteggerti dall’eccessiva fiducia. In definitiva è un atteggiamento naturale concentrarsi su ciò che hai raggiunto in passato per anticipare meglio ciò che ci aspetta. Qualunque sia la zona interessata: professionale, familiare, sociale, emotivo...
* Conoscenza delle tue risorse: Essere fiduciosi non significa che di fronte a una nuova situazione si avrà il controllo. Essendo realistico, sei in una buona posizione per valutare le tue risorse, il che ti aiuterà a far fronte al problema presentato. Non puoi mai sapere in anticipo se realizzerai i tuoi obiettivi. Negli altri, la fiducia in se stessi spesso sembra essere onnicomprensiva. In realtà, però, è sempre specifica. Dipende dalle esperienze nelle diverse aeree e di ogni singola persona.
* L’interrogatorio: In termini di fiducia in se stessi, tenete a mente che nulla può essere dato per scontato. Ad esempio, se smetti di giocare a tennis o pianoforte per diversi anni, il tuo livello di abilità e fiducia in te stesso diminuirà.

Avrai sempre la speranza di ritrovare le tue abilità dimenticate. Quello che sei stato tecnicamente in grado di fare una volta, probabilmente puoi farlo di nuovo oggi. Almeno se le tue abilità fisiche non sono diminuite.Man mano che si invecchia, si deve accettare di buon grado la diminuzione delle prestazioni. Attenzione alle esperienze negative: possono distruggere la fiducia in se stessi se non riesci a mettere in discussione te stesso, a metterti davvero in discussione. Visualizza immagine di origineUn **primo passo** essenziale per sviluppare la fiducia in se stessi è quello di determinare che cosa esattamente questa nozione significa per voi. Dire “Voglio essere più sicuro di me stesso” è come dire “Voglio viaggiare”.Sì, ma quando, dove e come? In termini concreti, potrebbe essere: In presenza di persone che non conosco, voglio essere in grado di partecipare alla conversazione in modo rilassato e anche di poter porre e rispondere alle domande.Sezione 3: Guadagna più fiducia **Spoiler**: **No**, non guadagnerai fiducia senza sforzo La fiducia in se stessi è qualcosa su cui devi lavorare, pensare, ma soprattutto, non succede da sola.E qui ci sono alcuni modi in cui puoi lavorare sulla fiducia in te stessi:* Conoscere se stessi

Conoscere se stessi è un processo introspettivo che si svolge in alcuni momenti chiave della propria vita: al momento della scelta degli studi (cosa voglio fare più tardi?), alla fine degli studi (per quale lavoro sono tagliato?), al momento del matrimonio (sono la persona giusta per il mio partner?), ecc. Conoscere te stesso è un modo per migliorare la tua vita personale e professionale.ESERCIZIO:Questo approccio si concentra sulla conoscenza dei propri difetti, qualità, valori, abilità, competenze e abilità.Come fai a farlo? Metti da parte un po’ di tempo da solo per riflettere, senza un telefono. Durante questo periodo, è importante porsi domande come: Chi sono io? Quali sono le mie qualità? Quali sono i miei difetti? Come penso che gli altri mi percepiscano? Quali sono i miei obiettivi di vita? Li sto raggiungendo, li ho già raggiunti? Quali sono i miei valori?Questo momento di interrogazione è un vero esercizio di onestà. Dovrebbe durare almeno 30 minuti. * Affermare la propria personalità

Chi sono veramente? Questa è la prima domanda da porsi quando si cerca di conoscere se stessi. È una domanda a cui spesso è difficile rispondere. Di solito viene risposto con “Il mio nome è X, ho X anni e lavoro nel campo Y”. Ma è davvero questo che ti definisce? Per conoscerti meglio, a volte potrebbe essere necessario fare il punto di te stesso. Questo richiede attenzione verso se stessi, ma soprattutto richiede di trascorrere del tempo in compagnia di noi stessi.L’assertività non è un'esplosione, ma piuttosto un controllo, una garanzia…Significa accettare ciò che è negativo e ciò che è sbagliato, senza pensare automaticamente che uno sia personalmente preso di mira, responsabile o obbligato a reagire direttamente. Non si tratta di cancellare se stessi, ma semplicemente di dare agli altri la stima che si può dare a se stessi.Nel contesto di un gruppo di lavoro, il vero capo è colui che sa mostrare se stesso così com’è, anche attraverso i suoi difetti. L’obiettivo non è quello di essere un “superuomo”, ma di rimanere umani, calmi e armoniosi.Per essere convinti di questo, basti pensare a tutti i tempi in cui sei stato in grado di ottenere ciò che volevi con calma e semplicità. Hai avuto questa tremenda energia che è un segno di fiducia in se stessi.* Imparare a dire "no"

La gente pensa che dire di no sia necessariamente negativo: ma non lo è!Al contrario, è un'affermazione della propria volontà.Quando accettiamo tutto, siamo permanentemente soggetti alle decisioni degli altri, e lasciamo scomparire la nostra.Come dire di no: non si dovrebbe dire di no con l’intenzione di esercitare pressione sugli altri.Quando diciamo di no, a volte è normale sentirsi arrabbiati. Ci diciamo che non è bello, che è egoista. Allora devi ricordare che la tua vita, la tua volontà, è più importante di quella degli altri. Questo aumenterà la tua autostima non appena ti metti al primo posto. Naturalmente, questo aumenterà la fiducia in te stesso.* Supera i tuoi complessi

Se hai un complesso morale o fisico, spesso è perché ti stai concentrando su un dettaglio.Definizione: Un dettaglio è solo una parte di un tutto e quindi non può essere rappresentativo di un tutto!È essenziale vedere te stesso come sei e non come pensi di essere. Sei consapevole che il modo in cui ti vedo oggi non corrisponde affatto al modo in cui vedi te stesso?È molto più facile attribuire i vostri fallimenti e problemi ai vostri complessi piuttosto che fermare questo modello di pensiero negativo.Poniti le seguenti domande: Ci sono persone intorno a te che ti apprezzano per quello che sei? Questo potrebbe essere un amico, un membro della famiglia, o anche il tuo compagno di vita. Come ti senti quando sei vicino a questa persona?Ci sono persone intorno a te che trascorrono molto tempo a giudicarti o a criticarti? Come ti senti per queste persone?Renditi conto che quando sei in contatto con persone che sono gentili e tolleranti nei tuoi confronti, ti sentirai molto più sicuro di te.Sezione 4: Lavorare su se stessi Avete capito cos’è la fiducia in se stessi, siete pronti per l’azione? È fantastico! Vi diamo alcuni strumenti che vi permetteranno di andare avanti in modo più efficace nella vostra ricerca di fiducia in voi stessi.* + Il diario
	+ Il discorso interiore
	+ Valutazione dei talenti
	+ Costruire la propria scala di valori

RiepilogoFiducia in se stessi: Le prospettive Contributi sulla motivazione Definisci le tue esigenze Motivazione: Per stimolarePensiero divergente e convergente Strumenti per l'uso Creatività: Per capire Le chiavi Guadagna più fiduciaLavorare su se stessi  |
| Glossario  | **La motivazione** è la componente o il processo in un organismo vivente che regola il suo impegno per una specifica attività. Determina l’attivazione dell’attività in una certa direzione con l’intensità desiderata e assicura la continuazione dell’attività fino a quando non viene completata o interrotta. I bisogni coprono tutto ciò che sembra necessario per un essere, sia che questa necessità sia cosciente o meno. **L’impegno** è un termine giuridico per accettare di partecipare a un’opera o ad un’impresa. Qui, si riferisce alle conseguenze di un atto sul comportamento e sugli atteggiamenti.**Un’impresa** è un’organizzazione o unità istituzionale, guidata da un progetto con una strategia, politiche e piani d’azione, il cui scopo è quello di produrre e fornire beni o servizi a un insieme di clienti bilanciando i suoi conti di reddito e di spesa. Il termine **“imprenditore”** è usato qui per riferirsi a un business leader che a volte è portatore di un progetto aziendale nella fase di start-up, e in altre è il manager di un’azienda più consolidata con cui questo si identificata personalmente.**Creatività:** qui, può essere definita più precisamente come “un processo psicologico o psico-sociologico attraverso il quale un individuo mostra immaginazione o originalità nel modo di associare cose, idee, situazioni e, attraverso la pubblicazione del risultato concreto di questo processo, cambia, modifica o trasforma la percezione, l’uso o la materialità con un dato pubblico.**L’indipendenza** è l’assenza di relazione (di soggezione, di causa ed effetto, di coordinamento) tra entità diverse. Sul posto di lavoro, è la posizione non subordinata di un professionista in relazione a qualsiasi autorità che gli affiderebbe un incarico.**La leadership** è l’influenza politica, psicologica, sociale, ecc. di un individuo su un gruppo di individui o di un gruppo di individui su un altro gruppo. Il capo ha competenze personali che lo rendono diverso e che gli permettono di essere ascoltato e seguito da un gruppo di persone.**Timeboxing:** Il timeboxing è una strategia di gestione del tempo orientata agli obiettivi. Mira a migliorare la nostra produttività e a combattere la procrastinazione. Per ogni timebox che crei, ti poni l’obiettivo di completare un determinato compito entro un certo periodo di tempo. |
| Autovalutazione (scelta multipla e risposte) | 1. Il termine “motivazione” deriva dalla parola:a) “Motivo”, che si riferisce a uno stato interiore che attiva, stimola un individuo e incanala il suo comportamento verso un determinato obiettivo.B) Motivazione: ragione per agire - guidare ad agirec) Attivazioned) Emozionale2. Quante teorie sulla motivazione ci sono?a) 5, anzi ce ne sono molte. Ecco alcuni autori noti (cfr Taylor, Maslow, Mayo, Hertzberg, Mc Gregor, Vroom, Deci, Rogers...)B) 1c) 33. Tra i seguenti fattori motivanti, identificare l’opzione inopportuna:a) AvanzamentoB) Riconoscimentoc) Conseguimentod) Sicurezza4. Tra le seguenti esigenze di autostima, identificare l’opzione inopportuna: a) Culto b) Reputazione c) Prestigio d) Riconoscimento5. La motivazione intrinseca è:a) Ricerca del piacereB) Carota e bastonec) Aumentare la competenza |
| Bibliografia  | A cura di Étienne Bourgeois, Gaëtane Chapelle (2011), *Imparare e far imparare le persone,* Presses Universitaires de France, cap. 17 Maslow, A. H. (1970) *Motivazione e personalità* (2a ed.). New York: Harper & Row.Hewitt P. (2013) Come costruire un team digitale ad alte prestazioni, Harvard Business Review (consultato il 23/11/2022)<https://hbr.org/2013/08/how-to-build-a-high-performing> |
| Risorse (video, link di riferimento)  | <https://www.cadredesante.com/spip/IMG/pdf/doc-85.pdf><https://www.techno-science.net/definition/741.html><https://www.youtube.com/watch?v=chpCYb52_wo><https://saylordotorg.github.io/text_organizational-behavior-v1.1/s09-theories-of-motivation.html> |