



PROGETTO SALE
2014-1-AT-01-KA202-000953
Informazioni utili per il docente

Modulo: Modulo di *Networking*

1) *Obiettivi formativi*

A conclusione di questo modulo dovresti essere in grado di:

- Capire l'importanza del networking nel mondo del lavoro;
- Fare rete con altri che ti supportano;
- Usare diversi social media per creare nuovi link;
- con.

2) *Dettaglio del Modulo + Contenuti*

- Tempo per rompere il ghiaccio!

Rompere il ghiaccio con il People Bingo

- Completate l'esercizio come gruppo:

Allegato 1

Spiegazione: Distribuisci le cartelle del Human Bingo Grid a tutti i partecipanti del gruppo. Ci sono anche 20 scatole con un'intestazione in ogni scatola. I partecipanti devono parlarsi e devono cercare la persona che secondo loro soddisfa la descrizione di ciascuna scatola. Per esempio, se trovate la dicitura 'mancino' dovete trovare la persona mancina del gruppo e scrivere il suo nome nella scatola. Ogni scatola e bigliettino deve essere abbinata ad una persona diversa: alcune delle scatole conterranno un asterisco ed il partecipante dovrà fare ciò che dice l'asterisco. Per esempio, se l'asterisco dice rotola la lingua, il partecipante dovrà rotolare la lingua. La prima persona che indovina tutte le scatole e raggiungere il posto è il vincitore. Il vincitore deve leggere le intestazioni e controllare che siano corrette. Con gruppi numerosi, si consiglia di dare premi per il secondo e terzo posto in modo da tenere il gioco vivo ancora un po'.

Sentitevi liberi di modificare la cartella con informazioni che sono state discusse in classe (molti esempi si possono trovare online)

Questo gioco permette alle persone di familiarizzare l'un con l'altro. Alla fine del gioco avrai parlato con tutte le persone nella stanza. Il gioco consiste nel abbinare il biglietto ad ogni persona nella stanza. Per le scatole contrassegnate dall'asterisco, la persona deve compiere l'azione che è scritta. Dovete, quindi, essere sicuri che se il biglietto dice di rotolare la lingua, qualcun altro lo deve veder fare.

- Incoraggia i partecipanti ad esprimere come si sentivano durante l'esercizio. Hanno scoperto qualcosa degli altri? E' stato facile? O difficile? Ecc...
- Discuti con il gruppo sul fatto di quanto sia importante incontrare nuove persone e avere nuovi contatti – specialmente se vi incontrate ad un evento che potrebbe creare un'opportunità di lavoro. Chissà, forse uno dei tuoi colleghi che è qui oggi potrà in futuro offrirti il tuo lavoro dei sogni!
- Obiettivi formativi – Fare rete, i partecipanti dovranno scambiarsi informazioni per stimolare un ambiente di networking.

➤ “Il fenomeno del piccolo mondo” o “I sei gradi di Separazione”

Il fenomeno del piccolo mondo o 'I sei gradi di Separazione' è la teoria che tutto il mondo è connesso da una media di altre sei persone. La teoria prese piede negli anni sessanta con la ricerca di personaggi accademici come Michael Gurevich del MIT e Manfred Kochen dall'Austria.

Ci sono molte ricerche disponibili online che parlano di questa teoria che la confermano così come altri studi più recenti. Questa teoria è importante per noi in quanto dimostra la forza delle reti che già abbiamo. Iniziate a pensare alle persone che già conoscete (amici e famiglia) che possono aiutarvi nella tua ricerca di lavoro presentandoti alle persone giuste che potrebbero aiutarvi. Dopo tutto, non è quello che sai ma chi conosci?

L'esperimento!

- Lavorate in coppie o piccoli gruppi di persone che non hai conosciuto prima di oggi
- Trascorri 10 minuti nel familiarizzare un con l'altro e vedi se trovi almeno un amico comune tra te e la rete di conoscenze di un'altra persona

Un altro gioco di Kevin Bacon

Il gioco "I sei gradi di Kevin Bacon" fu inventato come pièce basata sul concetto che lo scopo è di collegare qualunque degli attori a Kevin Bacon attraverso non più di sei relazioni, quando gli attori sono legati da un film o una pubblicità. Fu creata da tre studenti alla Albright College in Pennsylvania, che furono ispirati dal film *Footloose*.

➤ Networking Avverso

Guarda il video ed inizia un breve dibattito su quello che hai imparato ...

- Possiamo usare gli amici ed i contatti per creare nuovi collegamenti?
- Chi altro ci può aiutare a trovare un lavoro?
- Come possono aiutarci i social media (i.e. fare rete con amici in altri paesi, essere presentati da altri attraverso LinkedIn e così via)

Le idee di Brainstorming sono generate da questo precedente esercizio – scrivi i punti principali su una lavagna a fogli mobili o altra lavagna.

Esercizi consigliati:

Usa il metodo proposto da Lisa Green nel video per identificare una persona nella tua rete che ti può aiutare a compiere un'azione (qualunque azione)

➤ Costruisci il tuo albero dei contatti

Costruisci il tuo albero dei contatti

- Immagina un tipo di lavoro che vorresti fare e scrivilo su un foglio di carta
 - Identifica le persone che già conosci che potrebbe aiutarti a trovare lavoro in quel settore – Chi conosci già che lavora in un'area affine? Potrebbe essere un amico o qualcuno che hai incontrato in uno stage o tirocinio, un lettore all'università o altro. Disegna rami che crescono dalla radice (il tuo lavoro dei sogni) e scrivi i nomi sui primi rami.
 - Ora pensa ad una rete più ampia (vedi il video di Lisa Green Chau) – Ci sono altre persone (amici di amici) o contatti diretti che potrebbero metterti in contatto?
Per esempio, lo voglio lavorare in HR ma non conosco nessuno del settore. Tuttavia, mio zio lavora per una grande azienda internazionale e loro avranno un area HR. Potrebbe forse presentarmi ad uno dei suoi conoscenti? Aggiungi questi contatti all'albero.
 - Ora prova a collegarti con alcune delle persone dei tuoi social media!
- Obiettivi formativi – Networking. Ricollegarti con possibili contatti e persone di riferimento. Crea rete con persone ed organizzazioni.

➤ LinkedIn – Trovare reti estese

LinkedIn è una grandissima piattaforma di social networking, ci permette di metterci in contatto anche con chi non conosciamo –Cerca tra le “persone che potresti conoscere”

e “come sei connesso” ti permette di trovare nuovi contatti professionali che ti potrebbero aiutare.

Contatti utili si possono trovare partecipando a gruppi della tua area di interesse. Partecipa attivamente alle discussioni e contribuisci con idea prima di fare richieste di contatto. Questa è una prova di interesse così come della vostra esperienza professionale.

E’ sempre meglio (specialmente quando mandate una richiesta di contatto ad una persona che non avete mai incontrato prima) sistemare il testo di invito – Non usare il testo standard di LinkedIn. Rendilo personale!

➤ Collegarsi con aziende Online

Identifica potenziali datori di lavoro con like/segui su Facebook/Twitter/LinkedIn.

I Social media offrono la possibilità di conoscere i tuoi datori di lavoro. Non importa che siano grandi multinazionali (come Disney o Coca-Cola) o piccole aziende locali che hanno una forte presenza sui media – approfitta di scoprire qualcosa di loro ma fai sapere che stai attivamente cercando lavoro!

Pensa a 5 datori di lavoro per i quali ti piacerebbe lavorare e scopri su quali social sono presenti. Collegati a queste piattaforme (ricordando il consiglio dato precedentemente – il tuo profilo deve essere il meglio possibile prima di farlo!).

- Obiettivi formativi – Crea reti con le persone e le organizzazioni. Inizia a comunicare con i datori di lavoro .

Nota per i facilitatori: LinkedIn non è sempre il social principale per le relazioni commerciali. I facilitatori devono adattarsi alla rete in ciascun paese e in quello in cui si auspicano di lavorare.

➤ Comunicare con Aziende Online

Comunica con aziende che hai già identificato

- Una volta che hai fatto rete con una delle azienda, inizia a comunicare con loro!
- Manda un commento ad una dei loro post, fai una domanda o inizia una discussione – dimostra che sei un esperto del campo ma che sei interessato alla loro azienda e come lavorano. MA, lo scopo è puramente quello di dimostrare interesse all’azienda nell’ambito di argomenti più ampi. NON chiedere in modo diretto se ci sono possibilità di essere convocati per una selezione. L’idea di comunicare con l’azienda è quella di dimostrare di aver interessi e conoscenza del loro settore.
- Entra in contatto con le organizzazioni facendoti conoscere. Se c’è un’opportunità bisogna aver un vantaggio maggiore rispetto agli altri candidati!

Obiettivi formativi – creare rete con persone e organizzazioni. Comunica con i datori di lavoro attraverso lo scambio di informazioni.

➤ Come promuoversi – Blogging

Crea un blog personale o un sito web per esibire competenze ed esperienze professionali. Condividi con potenziali datori di lavoro.

A fianco dei profili dei social, iniziare un blog può essere un modo eccellente per dimostrare il vostro talento a possibili datori di lavoro. Secondo il Guardian, i blog sono un buon modo per costruire una buona reputazione online ed al contempo attirando l'attenzione del possibile datore di lavoro. Usando un esempio di giornalismo, in una sessione Q&A session, la giornalista Eleanor Turney spiega come il blog è come la vetrina di un negozio – mostrando agli altri ciò che sai fare.

Mashable ci dice come i blog possono aiutare la nostra carriera

(vai a <http://mashable.com/2013/06/01/blog-job/#ciNNFbP0baqw> per leggere l'intero articolo).

Obiettivi formativi – Aggiungi valore al tuo brand online e dai al possibile datore di lavoro la possibilità di conoscerti meglio.

Per maggiore dettagli vedi la lezione 2 (lesson plan)

COMPITI ASSEGNATI – VALUTAZIONI – ATTIVITA' - QUIZ

DOMANDE A SCELTA MULTIPLA

- | | | | |
|---|---|---|--|
| 1 | According to the theory, by how many degrees is each person in the world separated? | 1 | 100 |
| | | 2 | 4 |
| | | 3 | 6 |
| | | 4 | 50 |
| 2 | Why is networking important? | 1 | Networking isn't important |
| | | 2 | I never know who I might meet and how they could help me |
| | | 3 | I can practice my handshake |
| | | 4 | It's a good day out |
| 3 | Who can help me to find a job? | 1 | Only a formal recruitment agency/job centre |
| | | 2 | Only my university careers service |
| | | 3 | Anyone! |
| | | 4 | No one! |

4 A friend or friend of a friend with a well-connected network is invaluable because:

- 1 Their network extends beyond yours
- 2 It increases your status
- 3 Other people will give you jobs
- 4 They know the best bars

5 Which social media platform can help you to find your extended professional networks?

- 1 Twitter
- 2 Flickr
- 3 YouTube
- 4 LinkedIn

6 Why can it be useful to follow companies online?

- 1 I can get good offers on products!
- 2 I can find out about their latest product releases
- 3 I can find out where they're based
- 4 I can research them and find out more about their business and working culture

7 What is the best way of engaging with an employer online?

- 1 Sending him photos from last week night out
- 2 Demanding he give me a job
- 3 Sharing a comment/idea on one of their posts to show knowledge and interest in the subject
- 4 Sending a link to my CV

8 Being present online is important because

- 1 It makes me look smart
- 2 It makes me look important
- 3 It puts me at the forefront of people's minds when they are looking for someone
- 4 I can share my holiday photos

9 How can starting a blog help you find a job?

- 1 It showcases my talents and helps me build a good, professional reputation
- 2 It shows employers that I like to have fun!
- 3 I can publish bad reviews about companies that turn down my job application
- 4 I can post my holiday photos

10 Which of these online tools can be used to set up a blog?

- 1 Facebook
- 2 Tumblr
- 3 Skype
- 4 Outlook

Risposte alle domande

RISPOST

A Spiega il
CORRET perché della
A (C'è risposta
solo una corretta (fai
risposta riferimento
corretta) alla slide)

3 Secondo gli studi di Gurevich,
Kochened altri, tutti sono separati
da sei gradi (vedi slide 4)

2 Sfrutta i meeting al meglio – non sai mai chi
potresti incontrare. Anche chiacchierare con
qualcuno in aereo può diventare un buon
contatto! (slide 5)

3 Possiamo sfruttare i nostri contatti al
meglio (personalmente e
professionalmente) per ottenere
opportunità di lavoro ed incontrare le
persone giuste (slide 5)

1 Secondo Lisa Green Chau's TED talk, le
nostre reti estese sono inestimabili in
quanto danno maggiori risorse per
raggiungere le persone (slide 5)

4 Tutti i social media ci aiutano a
trovare nuovi contatti ma LinkedIn
è strutturato in modo tale da
ampliare i collegamenti (slide 7)

4 Il punto più importante è che puoi scoprire molto
sull'azienda e quando avverrà il contatto potrai
sfruttare la tua conoscenza durante il colloquio!
(slide 8)

3 Un potenziale datore di lavoro non deve vedere le foto delle tue serate in giro
(slide 9) questo non è quello che li convincerà. Il miglior approccio è quello di
contattare e condividere opinioni e prendere parte alle discussioni. Questo
comunicherà il tuo interesse e preparazione.

3 Intrattenere il datore di lavoro con intelligenza è
fondamentale così come essere presente ed utile
quando ce ne bisogno (slide 8)

1 Secondo il Guardian, i blog sono un buon modo per costruire una buona
reputazione online ed al contempo attirando l'attenzione del possibile datore di
lavoro. Usando un esempio di giornalismo, in una sessione Q&A session, la
giornalista Eleanor Turney spiega come il blog è come la vetrina di un negozio –
mostrando agli altri ciò che sai fare (Slide 9)

2 Tumblr è uno delle piattaforme più popolari slide 10

4. Altro materiale

- <https://www.cs.cornell.edu/home/kleinber/swn.d/swn.html>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Small-world_experiment
- <http://ed.ted.com/lessons/networking-for-the-networking-averse-lisa-green-chau>
- <http://www.usnews.com/opinion/blogs/economic-intelligence/2012/07/13/networking-social-media-and-the-six-degrees-of-seperation>
- <http://blog.linkedin.com/2014/01/29/seeing-who-you-know-and-how-you-know-them-just-got-easier-with-linkedin/>
- <http://theundercoverrecruiter.com/engage-social-job/>
- <http://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/04/16/how-social-media-can-help-or-hurt-your-job-search/>
- <http://www.theguardian.com/careers/career-as-a-blogger>
- <http://info.theladders.com/career-advice/blogging-help-hurt-job-search>
- <http://mashable.com/2013/06/01/blog-job/#ciNNFbP0baqw>

Allegato 1 – People Bingo

B	I	N	G	O
E' VEGETARIANO	HA UN FRATELLO GEMELLO	HA MANGIATO PIZZA A COLAZIONE	VIOLA E' IL SUO COLORE PREFERITO	HA UN TATUAGGIO
E' IL FIGLIO MAGGIORE	HA LINKEDIN ACCOUNT	HA I CAPELLI BIONDI	HA UN BLOG	E' FIGLIO UNICO
SUONA LA CHIITARRA	TWEETA OGNI GIORNO	SPAZIO VUOTO	HA GLI OCCHI BLU	INDOSSA SCAROE DA GINNASTICA
PIACE IL SUSHI	E' STATO ALL'ESTERO	PUO' FARE L'OMELETTE	HA VISTO STAR WARS	HA UN TATUAGGIO
E' MANCINO	INDOSSA QUALCOSA DI VIOLA	HA L'OROLOGIO SUL POLSO DESTRO	SUONA IN UN COMPLESSO	SPAZIO VUOTO

ALLEGATO 2- PROGRAMMA DELLA LEZIONE – SALE Networking Modulo (Sessione da tre ore)

Risorse richieste; proiettore, prolunga, lavagna a fogli mobili, penne colorate, una puntina blu, fogli A3

Real Time	Durata	Tema	Descrizione	Risorse	Documenti da completare
	10 minutes	Introduzione	<ul style="list-style-type: none">- Introdurre il progetto ed il facilitatore brevemente	PPT	Registro presenze
	30 minutes	Tempo per rompere il ghiaccio	<ul style="list-style-type: none">- Esercizio di People Bingo e riflessione	People bingo cartelle	
	15 minutes	'Il fenomeno del piccolo mondo o I sei gradi di separazione'	<ul style="list-style-type: none">- Esplorare la forza delle reti e come siamo tutti connessi- Una prova breve – lavorando in coppie/piccoli gruppi trovate una connessione con una persona nel gruppo attraverso un conoscente comune!	PPT	
	15 minutes	Networking for the Networking Avverso	<ul style="list-style-type: none">- Guardate il TED talk e discutete i punti principali.- Riflettere sull'esercizio precedente basato sulla discussione	PPT, TED talk (link nel PPT)	
	30 minuti	Costruite il vostro albero di contatti	<ul style="list-style-type: none">- Riflettete sui punti precedenti elaborando un rete di proprie conoscenze che ci potrebbero	PPT, carta, penne colorate	

			aiutare a trovare un lavoro		
	15 minuti	BREAK			
	15 minuti	Collegarsi alle aziende Online	<ul style="list-style-type: none"> - Pensa alle aziende per cui ti piacerebbe lavorare e seguili sui social media - Fare una ricerca dell'azienda; potrebbero esserci opportunità di lavoro 	Laptop/PC/tablet	
	15 minuti	Intrattenersi con le aziende Online	<ul style="list-style-type: none"> - Provo a scrivere un post sul social dell'azienda – metti un like o condividi qualcosa o posta qualcosa con un commento. 	Laptop/PC/tablet	
	25 minuti	Come promuoversi – Blogging	<ul style="list-style-type: none"> - Esplora alcune delle piattaforme di blog e ricerca gli argomenti che sono rilevanti con il lavoro che cercate - Se il tempo lo permette, crea il tuo blog e ricerca e posta qualcosa che potrebbe piacere. 	Laptop/PC/tablet	
	10 minuti	Conclusioni e valutazioni	<ul style="list-style-type: none"> - Dare feedback ai partecipanti sulla sessione 	PPT – esercizio di valutazione	Moduli di valutazione, domande e richieste