



# ECONOMIA IN PILLOLE

Teaching Notes:

“Mamma, voglio fare l’influencer!”: sogno imprenditoriale o realtà virtuale?

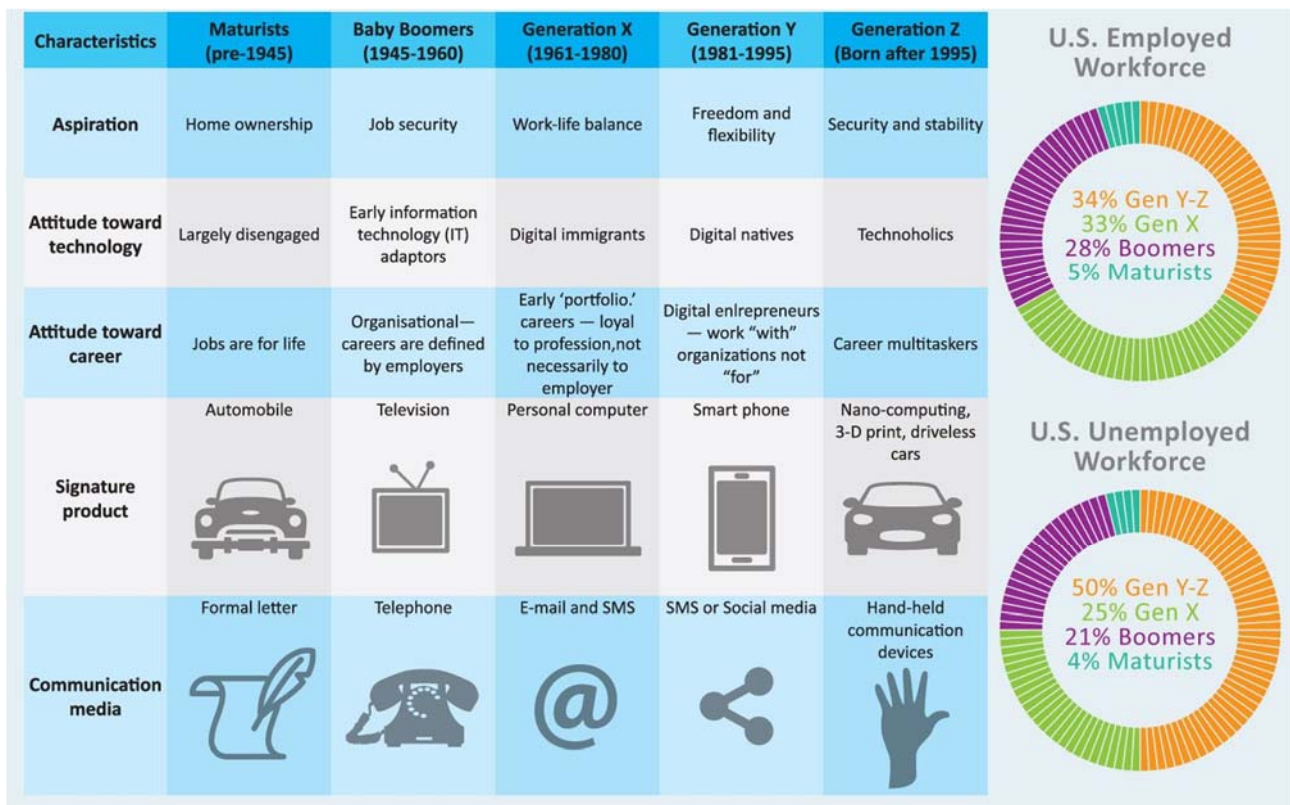
Prof. Alessandra Tognazzo

alessandra.tognazzo@unipd.it

## 1. Discussione.

Osservate questa tabella, provate a tradurla in Italiano.

- Cosa indica il grafico a torta sulla destra?
- Quali caratteristiche riconoscete della vostra generazione? Della generazione dei vostri genitori e di quella dei vostri nonni?
- Cosa vi colpisce di più?
- Dato che questa è una ricerca svolta negli Stati Uniti, quali modifiche apporreste che caratterizzano il contesto italiano?



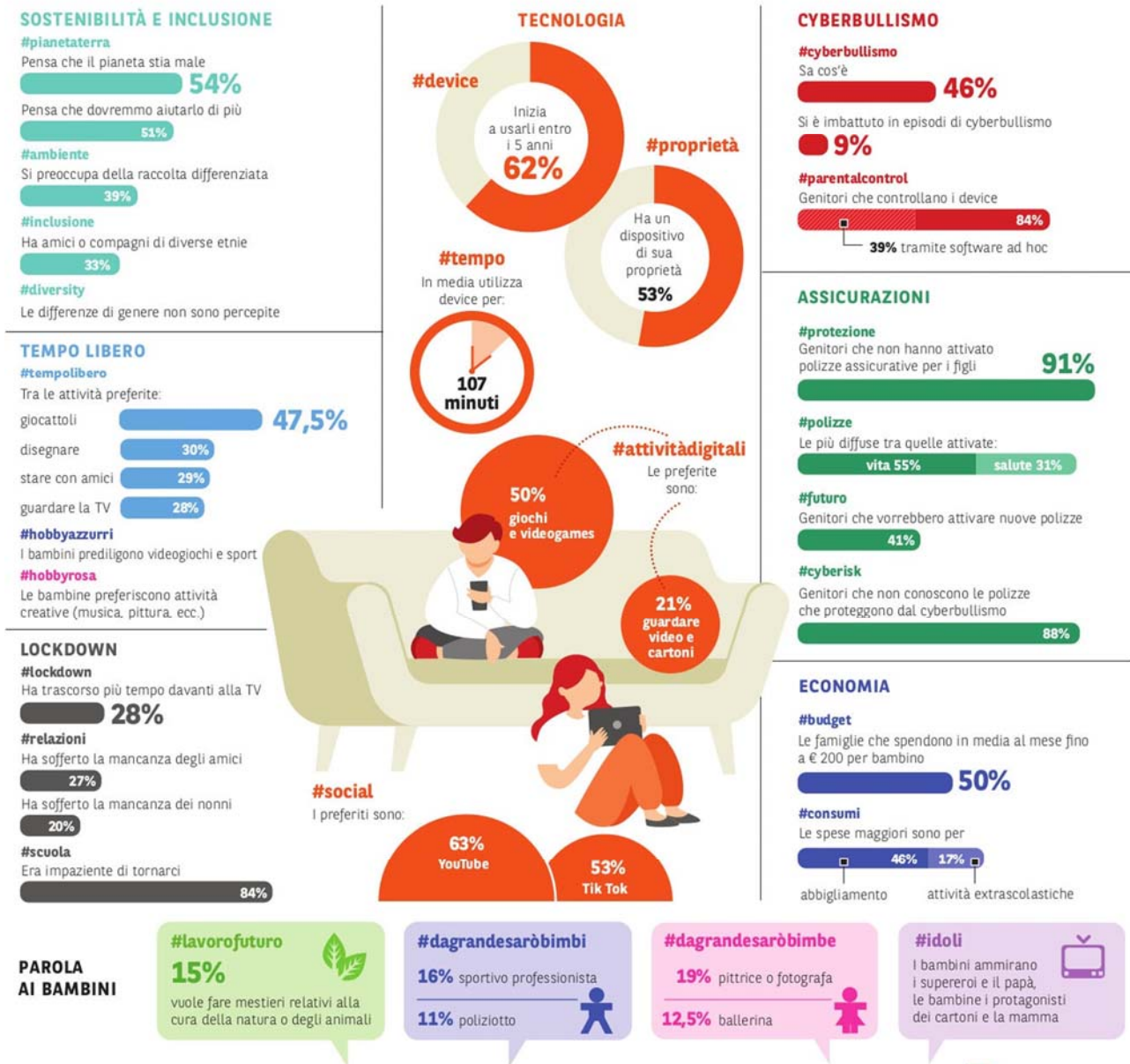


## 2. Discussione a gruppi.

Osservate questo grafico.

Dividetevi a gruppi. Ciascun gruppo analizza una sezione e spiega agli altri gruppi le informazioni che si possono ricavare.

# Tecnologica, inclusiva e green: benvenuta Generazione Alpha!





### 3. Traduzione dall'inglese all'italiano.

Come si può tradurre questa tabella in lingua italiana?

Cosa scrivereste nelle celle dove è indicato "Remains to be seen"?

| CHARACTERISTICS      | VETERAN<br>(PRE - 1945)  | BABY BOOMERS<br>(1945 - 1960)  | GENERATION X<br>(1961 - 1980)  | GENERATION Y<br>(1981 - 1995)                                     | GENERATION Z<br>(BORN AFTER 1995)                           |
|----------------------|--|--|--|---|---|
| Work Ethic           | Respect Authority<br>Hard Work<br>Age = Seniority<br>Company First | Workaholics<br>Desire Quality<br>Question Authority                  | Eliminate the Task<br>Self-reliant<br>Want Structure and<br>Direction<br>Skeptical | What's Next<br>Multitasking<br>Tenacity<br>Entrepreneurial        | What's Next<br>Multitaskers<br>Community<br>Entrepreneurial |
| Work is...           | An Obligation  | An Exciting Adventure  | A Difficult Challenge,<br>A Contract   | A Means to an End   | Purpose Driven<br>Portfolio Career                          |
| Leadership Style     | Directive, Command<br>and Control                                  | Quality  | Everyone is the same<br>Challenge others,<br>Ask why                               | Remains to be seen  | Remains to be seen  |
| Communication        | Formal Memo  | In Person  | Direct, Immediate,<br>Email, Voice Mail  | Email, Texting,<br>Video Chat                                     | Texting, Video Chat   |
| Rewards and Feedback | No news is good news.<br>Satisfaction in a job<br>well done        | Money, Title Recognition.<br>Give me something<br>to put on the wall | Sorry to Interrupt, but<br>How am I doing?<br>Freedom = Best Reward                | Whenever I want it, at<br>the push of a button<br>Meaningful Work | Instant and 360   |
| Motivated By         | Being Respected  | Being Valued and<br>Needed   | Freedom and Removal<br>of Rules  | Working with other<br>Bright People                               | Impact and Purpose  |
| Work/Life Balance    | Keep them Separate   | No Balance: "Live to Work"   | Balance "Work to Live"   | Balance — It's 5pm —<br>I've got another gig                      | Blurred Life and Work                                       |
| Technology is...     | Hoover Dam   | The Microwave  | What you can hold in<br>your hand: Tablet,<br>Cellphone                            | Ethereal - Intangible   | Seamless - Expected   |

\*Data Source: Zemke, Ron; Raines, Claire; Filipczak, Bob. Generations at Work: Managing the Clash of Veterans, Boomers, Xers, and Nexters in Your Workplace. New York, N.Y.: American Management Association, 2000.

### 4. Creazione di un word-cloud online.

Provate voi a costruire un wordcloud su "imprenditorialità digitale" o "influencer" utilizzando il sito web:

Link: <https://simplewordcloud.com>





## 5. Auto-riflessione.

Leggete la definizione di competenza imprenditoriale.

«La competenza imprenditoriale si riferisce alla capacità di agire sulla base di **idee e opportunità** e di **trasformarle in valori** per gli altri.

Si fonda sulla **creatività**, sul pensiero critico e sulla risoluzione di problemi, sull'iniziativa e sulla perseveranza, nonché sulla capacità di lavorare in modalità collaborativa al fine di programmare e gestire progetti che hanno un valore culturale, sociale o finanziario.»

- Quale aspetto vi colpisce di più?
- Quali comportamenti della vostra vita rispecchiano queste competenze?
- Quali comportamenti invece potreste attuare per lavorare maggiormente sulla vostra competenza imprenditoriale.

## 6. Ricerca.

Cercate il significato delle seguenti parole:

- *Vamping*
- *FOMO (Fear Of Missing Out)*
- *Like Addiction*
- *Nomofobia (No-Mobile-Phone)*
- *Narcisismo Digitale*
- *Challenge Social*
- *Hikikomori / Neet (Not Engaged In Education, Employment, Or Training)*



## 7. Pensiero critico.

Guardate il video proposto qui sotto (4 minuti circa) in cui il filosofo Umberto Galimberti discute il rapporto tra uomo e tecnica.

Secondo voi, come potremmo considerare il nostro rapporto con le tecnologie digitali in questa prospettiva?

**Video:** "Umberto Galimberti sul rapporto uomo-tecnica"

**Link:** [https://www.youtube.com/watch?v=RebOiyYwKig&list=RDLVD4j\\_wWLB1jY&index=16](https://www.youtube.com/watch?v=RebOiyYwKig&list=RDLVD4j_wWLB1jY&index=16)



## 8. Auto-riflessione e discussione.

Chiedere a ciascuno studente di scrivere una riflessione sui seguenti punti, e poi condividerli in piccoli gruppi (4-5 studenti) o a coppie. Può essere creato un cartellone riassuntivo di 3 o 4 parole chiave emerse da ciascun piccolo gruppo.

- Avete mai pensato di diventare imprenditori digitali? Perché vi attira e perché invece non siete motivati a perseguire questa carriera?
- Avete mai pensato di diventare un imprenditore tradizionale invece? Motiva la tua risposta.
- Conoscete qualche imprenditore digitale? E qualche imprenditore tradizionale? Il video discute principalmente le differenze tra queste due professioni, ma in cosa si assomigliano secondo voi?
- Provate a leggere questo pensiero conclusivo, secondo voi, è un buon consiglio oppure aggiungereste altro?

**«Keep in mind, social media is all about the long game. It's about building a community and helping people get to know you and trust you. Once that happens, they will turn from a follower to a customer. Use social media to showcase personal aspects of your professional business and create experiences for your tribe. Don't be overly focused on sales. You've got to work hard at being consistent and showing up. Remember that social media is a long-term strategy. Dedicate yourself to one platform for a period of time and see how your business can flourish.»**

Desiree Yazdan

**Buon lavoro e buona discussione!**

*Alessandra Tognazzo*