

SESSIONE 1 | 18 febbraio 2021

Instruzione universitaria in Italia

“Della teoria alla pratica: le intuizioni fondamentali del modello cooperativo”

PAOLO FONTANA



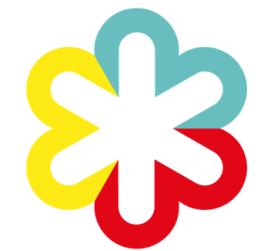
Educazione all'imprenditorialità cooperativa

Paolo Fontana



UNIVERSITÀ
DI TRENTO

- 1. CREATIVITÀ:** L'apprendimento imprenditoriale facilita il pensiero creativo. L'approccio cooperativo - collaborativo favorisce il pensiero creativo? Soluzioni comuni a bisogni condivisi.
- 2. SCOPI E CONTESTI DEL MONDO REALE:** considerare i bisogni della comunità locale, conoscere le soluzioni imprenditoriali (cooperative), prendere l'iniziativa.
- 3. COLLABORAZIONE:** Promuove una collaborazione mirata sia all'interno che all'esterno della «scuola». Dai valori all'azione, dal globale al locale. Sentirsi parte di un gruppo che condivide le stesse motivazioni/valori incoraggia all'azione collaborativa.



4. CREAZIONE DI VALORE: (non solo economico) incoraggia gli studenti a creare valore per il gruppo e per gli altri, attraverso il proprio apprendimento. Incoraggia a dare valore ai punti di vista altrui, alle diversità.

5. RIFLESSIONE: Stimolare la riflessione, il pensiero flessibile e l'apprendimento dall'esperienza. Adattarsi alla realtà, riflettere sul processo democratico, essere consapevoli delle proprie iniziative e dell'aiuto ricevuto dagli altri.

6. VISIBILITÀ: Rende le competenze imprenditoriali una parte esplicita dell'apprendimento e della valutazione. Esplicitare negoziazione e consenso. Successo come impegno reciproco. Trasparenza, apertura, responsabilità (sociale).



Dall'esperienza del Master GIS – Gestione Imprese Sociali:

- Processo democratico e partecipazione attiva rendono tangibili e praticabili i valori e i principi della cooperazione.
- Conoscere modelli di business alternativi stimola il pensiero creativo ed il collegamento ai bisogni reali (degli altri e del territorio)
- La collaborazione è un metodo di lavoro che può funzionare: aumenta l'ingaggio, la fiducia e il confronto tra i singoli; stimola la capacità di leggere i bisogni e di negoziare soluzioni concrete.

